理性·建设性
经济观察报
The Economic Observer
www.eeo.com.cn
2011.05.09
RMB 3元 HK$10

浦发银行
SPD BANK
—— 新思维·心服务 ——

特别推荐



观察家
“福利房”与廉租房
廉租房筹资与分配关系到它的“正负”问题，这是解决中国保障性住房事业成败的关键
45

市场
创业板危机论甚嚣尘上
有几人会相信中国的创业板指数1000点可能是10年的大顶？
17



中国
人口政策岔路
即使生育率过低和老龄化问题严重，未来人口政策仍倾向于逐步“微调”，“二胎”不会放开
09

重点新闻

要闻
02 发改委鼓励新能源投资
代表“十二五”产业结构调整新取向的《目录》将新能源产业列入其中
06 钢厂远离国内矿山之谜
尽管储量是行业需求的20倍，但一半以上的矿山被民企控制
市场
20 寿险双胞胎上市竞跑
新华胜在做保险主业，但泰康投资业绩优于新华
公司
25 如家“大火”结案陈词
一味追求速度和控制成本的如家，面临管理窘境
28 陕煤股份年内IPO
陕西“二号国企”、西部能源巨头年内IPO，融资规模有望达到千亿
地产
37 留美王石心事
王石是万科价值观的捍卫者，也许会让一部分人成为万科的过客
商业评论
41 西点揭秘
品格是高效领导力的真正基础，这也是西点军校得以建立的原因
生活方式
53 本·拉登爱足球
足球让本·拉登人性里纯真的一面显露出来

《一周调查》栏目由中国平安
“中国人财富商数指数调研”
特别呈现
中国平安
PING AN
保险·银行·投资
详见第15版

客户服务热线
800-810-9060
NO. 518期
每逢星期一出版 本期60版
国内统一刊号:CN37-0027
邮发代号:23-327

猎杀“中国概念”

■ 本报记者 李保华 李丽 杨阳 深圳、北京报道

在美国上市的中国概念股从来没有像今天一样受到这么强烈的关注。伴随着近期互联网企业去美国蜂拥IPO的同时，美国证券交易委员会（SEC）对中国反向收购(RTO)上市企业的一次大面积停牌，再次将中国概念的诚信问题推上了风口浪尖。

近两个月以来，美国市场上共有16只被质疑财务造假的中国RTO股票在被大幅做空后而停牌。

这一切也许只是刚刚开始。本报获悉，这次中国概念股遭密集被看空猎杀，或是那些曾经帮助中国企业去美国买壳上市的中介制造。事实上，在帮中国企业去美国买壳上市的盈利路径逐渐被封堵的同时，一条做空美国中国概念股利益链浮出水面。现在，包括正热络的中国互联网IPO，据信已经进入了他们的视野。

利益链

两个月前，一位外资创投合伙人曾找到一家公关公司的负责人，希望透过他们请相关媒体发布一下中国高速传媒控股有限公司（NASDAQ:CCME，下称中国高速频道或CCME）涉嫌财务造假的文章。

这家创投的合伙人甚至告诉该负责人，可以卖空中国高速。当时这位负责人太忙，而且也没关注过美国股票，就没有将此事放在心上。

随后的中国概念股频繁遭遇停牌让他发现：如果当初卖空了中国高速频道，真的可以赚大钱。

2月4日，一家名为浑水（Muddy Waters）的美国研究机构发布了一份针对中国高速频道的研究报告，质疑该公司蓄意夸大盈利能力，并指出其向工商局提交的盈利数据与向美国证监会（SEC）递交的财报数据严重不符。

这家名不见经传的研究机构，对中国高速频道给出目标价为5.28美元的“强力卖出”评级，同时声明将直接参与“Shot”（做空）这只涉嫌财务造假的股票。

报告发布当天，中国高速频道暴跌33.23%，报收于11.09美元。在这一周前，这只中国概念股刚刚升至上市三年来的历史最高价23.97美元。

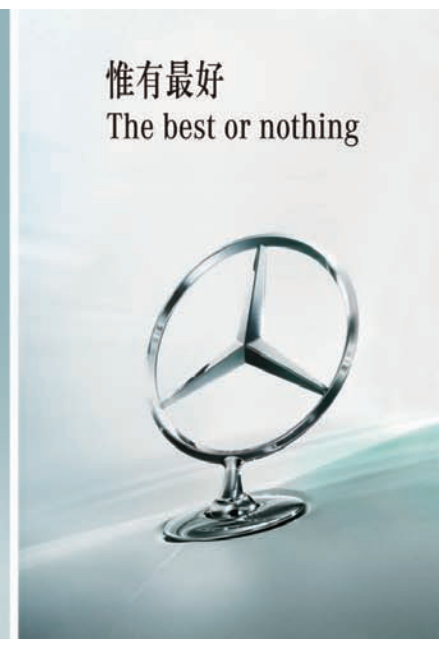
▶下转04版



刘强东“有一说一”

对京东商城董事长兼首席执行官刘强东而言，最有意义的数字可能是15和2013。15亿美元——京东商城刚刚获得的融资额；2013年——京东商城准备突破千亿规模、走出微笑曲线底部并实现盈利，以及京东商城将上市并讲述一个由持续的创新成就的创富故事——50个亿万富翁，500个千万富翁。▶详见27版

经济观察报和梅赛德斯-奔驰联合呈现



追求回报不如将资产风险分散到海外

买点美国

■ 周亚霖 / 文

李海静带了一行9人去美国看房，这次有3个人买了位于美国佛罗里达的高尔夫社区项目：售价20万美金的独栋，每人1-2套。

李海静服务于威翰地产，这家机构是美国看房团最早的组织者。李海静说，他们的成交同比增加了一倍。大部分的成交来自长三角，其次是北京和广州。

今年以来，在北京有分公司的全球地产代理机构大都成立了新部门，把美国、加拿大等地的豪宅拿到中国来卖。过去，所谓“美国购房团”显得噱头有余，成交寥寥，但现在，大有火候到了的意味。

现金为王

威翰地产在2007年底来到中国，在过去的几年，他们都是每两个月组织一次看房团，而最近的几个月，因为客户太多，就把看房团变成了1个月1次或2个月3-4次。

李海静服务的这一行人中，没有买房的客人要求6月份单独去洛杉矶，他们想看看橘子郡尔湾的售价300万美元的高端项目，作为VIP的“独立团”，他们还要在那里打几场高尔夫。

至2010年底，美国的地产已有所回升。就在“浑水”发布研报三天前，另一家名为西群（Citron Research）的美国调查机构发表了一篇针对中国高速频道文章，同样质疑该公司“业绩好得难以置信”。

▶下转06版

社论 Editorial

个税变法错失十五年 系统大修最好别再延

李稻葵先生拿出骂街的勇气直指现行个人所得税法“弱智”，官方没有回应。这一骂石沉大海，只是在民间激起涟漪片片。对有关部门来说，与其假装没听到或者暗地里生气，不如将李稻葵先生的挑战看作一个机会。这是一个成全中国个税法律和纳税人的机会，也是成全立法机关和相应政府部门的机会。

我们为何不能好好地审视一下现行这部修改了若干次的个税法？我们如何不能以真正科学理性的态度，邀集立法者、执法者、纳税者和研究者，激烈甚至不乏火药味地辩论一下——只要他们所表述的观点理性，只要他们都在讲道理。何妨更坦率而公开地论证一下，李稻葵先生所指的那些“弱智”之处，是一家之妄言，或者果真如此？公平合理的个税，需要纳税人更有制度保障的参与和表达。

平心静气想一想，李稻葵先生所表述的诸多观点，过去七八年来，不仅官学两界多有谈及，民间议论之声也未断绝。比如个税征收方式从分类制向综合制过渡。没有人否认综合制更加科学，并且能更好地评估纳税人的费用扣除。如果按照家庭负担确定税前抵扣，现在的个税受到的非议一定更小。

公众的困惑恰在于此。早在1996年发布的“九五”计划纲要中，就明确提出“建立覆盖全部个人收入的分类与综合相结合的个税所得税制”。时至今日，三个五年计划（规划）都结束了，综合税制依旧“只闻楼梯响”。财政和税务部门每每一句“条件不成熟不具备”就解释了一切。好吧，现在能不能告诉公众，年复一年条件不成熟症结何在？更何况即使在财税体系内部，一些专家学者近两年也表示，个税实行综合税制条件基本具备，并无根本性障碍。

如果说税制改变牵涉诸多动起来不容易，总有一些东西可以先改吧。比如工薪所得税率更高而投资所得税率却更低，这违反了鼓励勤劳所得的税收原则；比如说，在中国工作的外国纳税人，他们的税前免除额是4800元。我们总在说跟国际接轨，对于这样违反税收公平原则的规定，为何就能熟视无睹？比如边际税率过高不符国际减税潮流，并可能导致更多的逃税，对此各方都无异议，不过此次提交人大审议的草案，仍坚持最高45%的税率。

我们不指望一次解决所有的问题，但公众需要了解真正的答案。比方说起征点的争议，核心不是起征点多少更合适，而是以什么样的方式确定起征点更科学，能够更真实地反映纳税人养家糊口的实际开支。如果忽视这个问题，纳税人就难免交冤枉税、过头税，进而公众对此的质疑就不会消解。

现实地看，我们需要对正在审议的个税法修正草案做更多调整，比如说在3000元的基础上进一步提高起征点，对个税级次级距是否合理做进一步讨论，并在就这些问题达成基本一致后通过个税法修正案——为什么不能再举行一次听证会呢？就像2005年一样。不过，仅仅完成这些还不够。

个税法修正草案公布10天征集到了19万条意见，这就是民意。立法者对此应予深切体察。我们需要以更加民主的方式，对这个关涉所有纳税人的法律做一次全面的会诊。如果经过论证，认定实行综合与分类结合的混合税制可行，就要拿出具备操作性的改革方案，并公布可问责的运行时间表。今年是“十二五”开局之年，“十二五”规划中又一次明确地提出，要逐步建立健全综合与分类相结合的个人所得税制度。我们确信，无论是立法者、执行者或者纳税人，没有谁愿意错失另一个五年。





修订后的《产业结构调整指导目录》(2011 年本)日前出台,新能源产业作为鼓励类新增条目赫然在列 CFP/ 供图

发改委鼓励新能源投资 行业“待遇”有差别

■ 本报记者 于华鹏 北京报道

修订后的《产业结构调整指导目录》(2011 年本)(下称《目录》)日前出台,该目录代表了“十二五”产业结构调整的新取向。在这份新目录中,作为战略性新兴产业的新能源产业作为鼓励类的新增条目赫然在列,这也是《新能源产业发展规划》等具体行业规划出炉前,来自国家层面对该行业的最新意志体现。

但新能源类中不同行业所受的“待遇”截然不同,与太阳能与生物质能的详细鼓励相比,风能与海洋能仅一句带过。对此,接近发改委的人士对记者表示,这只是政策上鼓励和指导的方向,不代表未进入鼓励类就不支持其发展。

新能源的春天

作为框架性的文件,《目录》具有产业发展方向性的坐标意义,同时,也是在具体产业发展规划出台前最先体现的国家态度。

去年 12 月底,国家发改委产业协调司巡视员熊必琳对外界公开表示,新版目录将突出战略性和前瞻性,突出培育战略性新兴产业和产业转型升级,对属于限制类的新建项目禁止投资,对属于限制类的现有生产能力,允许企业在一定期限内采取措施改造升级,对不符合国家有关法律、法规、标准规定及产业政策要求的落后产品、技术、工艺及装备坚决淘汰。

同时,细化条目内容,原则上将细化到具体领域或产品、技术、工艺、装备和服务,力求界限清晰,准确反映产业政策要求,避免引发歧义。

从公布的新版本来看,目录(2011 年本)维持 2005 年本分类不变,仍分为鼓励类、限制类和淘汰类。其中鼓励类新增了 14 个门类,包括城市轨道交通装备、综合交通运输、公共安全与应急产品等。

这 14 个门类几乎涵盖了战略性新兴产业的全部内容,记者发现,作为战略性新兴产业重要一环的新能源更被单独列出条目,予以鼓励。

此前,2005 年本和 2007 年修订本(征求意见稿)上,新能源仅在电力条目中以鼓励“风力发电及太阳能、地热能、海洋能、生物质能等可再生能源开发利用”一句话涵盖。

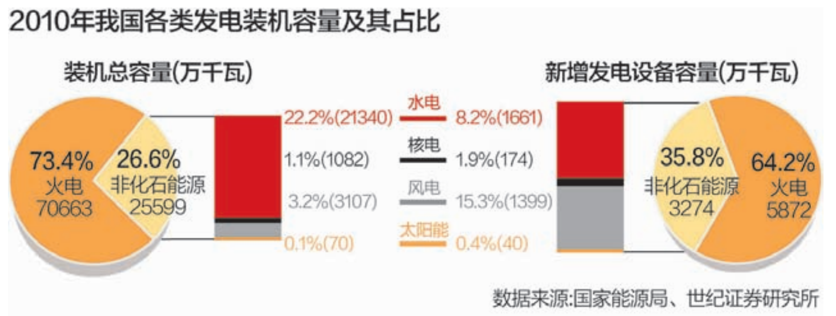
本次修订则更细化,新能源条目下涵 10 个子条目,内容涉及太阳能、生物质能、风能和海洋能等。其中针对生物质能发展的条目最多,共 5 条,太阳能发展的鼓励条目 4 条,海洋能等 1 条。

“‘十一五’发布的目录主要针对节能减排要求制订,而新的目录则在减排要求上提出了培育新能源等战略性新兴产业的要求,更重要的是,国家提出了‘十二五’的减排目标和新能源的消费比重的约束性指标承诺,所以在目录上已经有所体现。”厦门大学能源经济研究中心主任林伯强对记者表示。

风光两重天

与生物质能的条目细化、链条完整不同,其他能源的鼓励则略显单薄,其中风能和海洋能仅以鼓励“电与光伏发电互补系统技术开发与应用”和“海洋能、地热能利用技术开发与设备制造”一句代过,此外未有更多提及。

2010年我国各类发电装机容量及其占比



数据来源:国家能源局、世纪证券研究所

相比二者,太阳能则鼓励条目则更为清晰,包括了鼓励“太阳能热发电集热系统、太阳能光伏发电系统集成技术开发应用、逆变控制系统开发制造”、“太阳能建筑一体化组件设计与制造”、“ 高效太阳能热水器及热水工程,太阳能中高温利用技术开发与设备制造”等。

为何同是新能源,却遭遇冰火两重天?

按照此前 2005 年底下发的《促进产业结构调整暂行规定》,对鼓励类的定位和描述,鼓励类主要是指“对经济社会发展有重要促进作用,有利于节约资源、保护环境、产业结构优化升级,需要采取政策措施予以鼓励和支持的关键技术、装备及产品”。

具体地,规定要求鼓励类项目要在当前和今后一个时期有较大的市场需求,发展前景广阔,有利于提高短缺商品的供给能力,有利于开拓国内外市场;国内具备研究开发、产业化的技术基础,有利于技术创新,形成新的经济增长点;有较高技术含量,有利于促进产业技术进步,提高产业竞争力;符合可持续发展战略要求,有利于安全生产,有利于资源节约和综合利用,有利于新能源和可再生能源开发利用、提高能源效率,有利于保护和改善生态环境等。

> 但新能源类中不同行业所受的“待遇”截然不同,与太阳能与生物质能的详细鼓励相比,风能与海洋能仅一句带过

从该要求上看,风能和海洋能的“简单”则有理可询。以海洋能为例,目前的海洋能发展技术还不是很成熟,前期的新能源发展、出力还要依靠风能和太阳能为主。

“但风能目前无论从规模还是整机的技术上相对其他新能源种类都发展快,装机近几年连续翻番,现在风电的问题主要是并网和淘汰落后机组方面的问题,所以在鼓励类中没有过多体现不难理解。”中国可再生能源学会副理事长孟宪淦对记者表示。

国内一大型风机制造商相关负责人也对本报记者表示出相同的观点,“相对于光伏发电方面,风电这几年无论是装机容量、并网发电容量还是度电成本都远超光电,光电一方面技术和销售两头在外,在技术和研发上亟须投资利好和鼓励,另一方面上网标杆电价也未确立,所以光电的市场需要更多政策支持。”

根据中国可再生能源学会风能专业委员会发布的《2010 年中国风电装机容量统计》显示,截至 2010 年底,中国累计安装风电机组 34485 台,装机容量 4473 万千瓦,年同比增长 73.3%。

而相比之下,太阳能到 2010 年底的发电总装机只有 100 万千瓦左右。根据能源局的规划,到 2015 年,中国太阳能发电装机容量将达到 500 万千瓦,到 2020 年达到 2000 万千瓦。

而针对太阳能的鼓励条目,一太阳能整体方案提供商对记者表示,4 条鼓励条目还只是取向方面的框架描述,如何鼓励还要等具体的政策。“不过从 4 条可以看出,鼓励的方向主要侧重上游生产环节和下游客户端的应用层面。”

而对于是否会给市场带来影响,接近发改委的人士对记者表示,这只是政策上鼓励和指导的方向,不代表未进入鼓励类就不支持其发展。更具体的发展思路还会在《新能源发展规划》等相关规划上对各分行业进行详细规划和阐释。

核电建设继续

在新目录中,针对核电的鼓励条目也引人注目。特别是在日本福岛核电站事故后,各界对于核电发展的走向都十分关注。

相比 2005 年和 2007 年的两个版本的《目录》,新版《目录》虽有大幅改动,但鼓励“核电站建设”条目则未有改变。

2005 年本的核电鼓励条目主要包括铀矿地质勘查和铀矿采冶,低温核供热堆、快中子增殖堆、聚变堆、先进研究堆、高温气冷堆,核电站建设,高性能核燃料元件制造,乏燃料后处理,核分析、核探测仪器仪表制造,同位素、加速器及辐照应用技术开发,先进的铀同位素分离技术开发,辐射防护技术开发与监测设备制造,核设施实体保护仪器仪表开发等 10 项。

2007 年的版本则只在 2005 版本上增加了“核能制氢”一项。但 2011 本则改动较大,11 项中除保留核电站建设外,增换了鼓励“核设施退役及放射性废物治理”和“核电站延寿及退役技术和设备”等项目,“核能制氢”也一并改换。

从保留和新增换的条目看,国家对于核电建设的方向基本未变。正如一位接受记者采访的能源行业专家所说,下一步的核电发展只是规模调整多少的问题和加强电站建设维护的安全问题。

而这一点也已有所体现,国家能源局规划司规划处处长何永健在 4 月底公开表示,未来国内的核电将在确保安全的基础上加强发展,到 2015 年实现 4000 万千瓦装机的计划目标维持不变。

紧缩上半场 二季度再度加息成共识

■ 本报记者 胡蓉萍 北京报道

惊人的外汇占款规模增速和 M2 的 3 月回升,让多数经济学家再度感受到了过热的压力,他们中的大多数对本报表示“2 季度加息的可能性非常大”。

甚至一些原来建议警惕紧缩过度的经济学家也在一季度数据出来之后转变了自己的观点,比如国泰君安首席经济学家李迅雷,他对本报表示,“一季度的数据让我吃惊,调控没有达到预期的目标,调控力度应该再大一些,还要继续”。

“虽然各方面压力已经陆续反应了,但紧缩还是会继续,并且应该坚持一阵子。现在甚至还没到最激烈争论的时候”,央行相关司局一位负责人对本报表示。

“钱松”和“钱紧”

货币市场的钱还是很多的。如果你现在问债券市场的交易员,他们会说:“4 月末紧了一下,但现在钱又多得没处去了。”今年以来,央行四次上调存款准备金率,这使得很多钱滞留在银行体系内。

不过,和债券交易员不同,几乎所有的企业家在回答目前资金问题的时候,都会说:“钱紧了、贵了。”

信贷市场和货币市场的两种情境说明,今年以来央行 4 次上调存款准备金率起到了一些作用,钱被滞留在银行体系内。

尽管如此,经济只要在增长,其对资金的需求依然是刚性的。银行依然在通过各种方式把囤积在银行体系内的资金,用各种方式放出去,比如用信托、理财产品等表外业务的形式。

李迅雷表示:3 月份的新增存款有 2.68 万亿,这样就可以从存款的增加来解释 M2 为何增加那么多。但事实上真实存款并没有太大增加,因为在央行公布的报表中,3 月份的新增负债只有 1.17 万亿。

他认为 3 月份应该有不少的存款是虚增的,它是表外业务,如理财产品,只是 3 月末才从表外转到了表内,因此导致了 M2 的大幅度增加。

也因此,不少经济学家认为,货币紧缩政策应该持续。

> 对央行而言,能不能顶住压力则决定了未来中国的经济增长方式能不能转变

“企业开始在给地方政府压力了,地方政府开始给中央政府压力,央行的压力可想而知,但这还仅仅是刚刚开始,更大的争论还在后面,现在来看,紧缩依然是相对共识。”上述央行人士表示。

二季度将再度加息?

“在政策方面,我们预计二季度肯定还是会有一些收紧,可能还会加息一次”,李迅雷对本报表示。

事实上,3 月份公布的 M2 让李迅雷吃惊。

他说:“完全是超预期的,本来随着货币收缩,M2 增速应该是下降的,结果在 3 月份回升到 16.6%,净增加了 2.2 万亿。一般来说,新增的 2.2 万亿应该等于金融机构新增的贷款加上外汇占款,外汇占款在 3 月份是 4000 多亿,新增贷款是 6800 亿,加起来总共是 1.1 万亿,还多出来 1.1 万亿没法解释。”

他认为新增贷款被低估了,或者没有纳入到统计里面去,这部分信贷或是变相贷款,3 月份实际新增贷款应该会超过 1 万亿,而非 6800 亿。

花旗银行中国区个人金融银行财富管理部研究与投资分析主管邱思甥也认为一季度数据显示政策效果没有显现,但他认为政策效果将在 6 月显现出来,因此他预计二季度和三季度还会分别加息一次到 3.75%。

他并称:“是否调整存款准备金率要看外汇占款是否会回归到常态,我们预计存款准备金率还会有 2-3 次调整,最终会到 21%到 22%。”

他预计 CPI 会在 6、7 月份见顶,但是他同时也表示需要警惕猪肉价格的上涨所带来的 CPI 失控可能。

中金公司首席经济学家彭文生认为:PMI 在 4 月份下降,显示以货币条件收紧为主要标志的紧缩性宏观政策的影响已经从消费等需求端向以投资和制造业为中心的供给端扩展。同时,他预计 4 月份的食品环比只有小幅下降,而非食品价格环比高于历史平均水平,导致 4 月份整体 CPI 同比增长将维持在 5.4%的本轮通胀高位,整个二季度通胀也将居高不下,存在创新高的可能。

他因此判断控制通胀仍然是目前宏观政策的首务,紧缩性的货币政策至少在二季度不会改变,央行将继续以数量手段为主回收流动性,并辅之以价格手段,二季度再加息一次是大概率事件。

对央行而言,能不能顶住压力则决定了未来中国的经济增长方式能不能转变,中国或许应该开始试着用新方法来解决老问题了。

5 年规模翻番 生物产业规划初定

■ 本报记者 温淑萍 北京报道

本报获悉,生物产业发展“十二五”规划或在今年 6 月份推出。

据悉,该规划设定的目标是,截止到 2015 年,中国的生物产业规模将达到 4 到 5 万亿元。到 2020 年左右,达到 10 万亿元。其中生物医药、提升个体化医疗能力等是其中的重点。

数据显示,截至 2010 年,中国生物产业的规模为 1.8 万亿元,其中生物医药的规模在 1.1 万亿元。

5 万亿

依据《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》,生物产业将主要关注生物医药和生物农业。

据知情人士透露,未来年中,关于生物医药方面的发展,将主要强调用于重大疾病防治的生物技术药物、新型疫苗、诊断试剂、化学药物等创新型的药物品种。

事实上,关于生物医药的发展,早在 1995 年就已提出并起步,“那时,高新产业中,生物医药是发展的重点,但整个发展还是比较慢。”社科院工业经济研究所研究员罗仲伟介绍。

对发展缓慢的因素,卫生系统人士分析,当时的精力主要在于化学药和仿制药的生产环节上。但发展到“十一五”期间,生物医药的进展呈现出良好势头。据国家发改委人士透露,生物医药这块,包括国际上基因工程药物,包括中药,实现了几个突破,一个是医药产值突破了 1 万亿元,利润突破了 100 亿元,出口突破了 1000 亿元。

“生物医药受中国医药产业快速发展的带动,处于发展迅速的阶段。”据卫生系统人士介绍,“十一五”期间,在国内经济市场快速发展下,医药行业也进入到加快发展阶段,并成为高速增长的产业之一。尽管曾受到金融危机的影响,但整个“十一五”期间医药产业年均增产值在 25%以上。

“所以,今后要把生物产业培育成为一个支柱性的产业,主要原因一个是医药这块,因为我们人均收入已经达到 4000 多美元,中等收入国家,中等偏上,那么这个阶段过后,对健康的消费会快速增大。”卫生系统人士说。

据透露,生物产业“十二五”规划将未来 5 年中国生物产业的发展分为三个阶段,第一阶段为技术积累阶段,第二阶段为产业崛起阶段,之后是持续发展阶段,并为每个阶段的规模设定了目标,经过这三个阶段,中国的生物产业规模将实现惊险一跃,从目前的 1.8 万亿元,蹦上 5 万亿的台阶。

中国生物产业规模

规划目标
2015 年
4-5 万亿元

2020 年
10 万亿元

现状
2010 年
1.8 万亿元

外资紧盯

本报获悉,基因研究、重大疾病生物医药防治,不仅在生物产业发展“十二五”规划中涉及,也在今年的“两会”上确定了基本目标。

据经合组织的《2030 年生物经济》的报告,对生物技术潜在影响最大的农业、卫生和工业三个部门的未来发展进行了全面分析,预测到 2030 年,生物技术对全球 GDP 的贡献率将达到 2.7%以上。

在外资及研究机构眼里,中国未来的医疗市场将是一块美味而庞大的蛋糕。国际专业健康研究公司 IMS 预测,到 2015 年,中国将超过日本成为仅次于美国的全球第二大医药市场。

“中国政府是一个有财力、有意愿、有能力,能够对医学研究进行大规模大胆投入的政府,而且可以预见的是中国经济未来不断的发展,政府投入的力度会加强。”美国生命技术集团(Life Technologies)新任大中华区总裁 Siddhartha Kadia 表示。

他预测,未来 5 年中国将会不断出台新的生物医药产业政策,加大生物基因、分子生物、分子遗传学等方面的投入。生命技术集团是一家全球生命科学公司,其基因、分子、细胞等方面的研究和生物药品,已经覆盖 160 多个国家。

据卫生系统人士透露,目前,生命技术集团已经与卫生部有所合作,开辟研究 DNA、RNA 和蛋白质方面的研究。

版权声明
本报刊发的所有文字、图片、表格,如需转载或使用,须经本报书面许可或授权,并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题,敬请标明。对不当使用者,本报保留依法追究之权利。
本报常年法律顾问:北京市大成律师事务所 | 项武君 张念春 刘世杰

本报热线
北京 北京市东城区和平里兴化东里化工大院甲 7 号楼
广告热线:(010)64209022-1151、1252
发行热线:(010)64209022-1175
新闻热线:(010)64209022-1125
上海 上海市肇嘉浜路 789 号均瑶国际广场 19 楼 F1-F2 座
广告热线:(021)34160312
发行热线:(021)64049862
广州 广州市东山区建设六马路 29 号荣建大厦 7 楼 D、E 室
广告热线:(020)83312438
发行热线:(020)83312438
深圳 深圳市景田东路紫荆苑梅花阁 101
广告热线:(0755)82968277
发行热线:(0755)82968277

2010年12月澳大利亚新南威尔士坦巴伦巴



优秀的美利奴山羊

LORO PIANA购入 2010年RECORD BALE羊毛捆

最优质羊毛捆RECORD BALE殊荣重回澳大利亚



连续14年来，由著名羊毛出产国澳大利亚及新西兰所生产的最优质羊毛捆 Record Bales全部由Loro Piana公司购得。

每年，Loro Piana会为世界最纤细羊毛捆的生产商颁发奖项。2010年度“世界羊毛纪录挑战杯”（World Wool Record Challenge Cup）的得主是来自澳大利亚 Triplett's Highlander农场的经营者Suzanne和Matthew。该农场所制造的羊毛每捆重量高达90千克、但每根直径却只有11.4微米。来自新西兰Visulea农场的Yvonne Payne及Barrie Payne所制造的最佳羊毛捆(11.7微米)获得了亚军。

然而，最细羊毛的世界纪录并没有被打破，纪录仍然由新西兰出产的10.9微米所保持，那捆羊毛由Loro Piana公司所拥有，迄今并没有被编织为布料。

2010年度“世界羊毛纪录挑战杯”的颁奖仪式已于5月3日在美丽的伊斯坦布尔举行。一直通过纯羊毛标志（Woolmark）来推动全球优质美利奴羊毛发展的Australian Wool Innovation也参加了最后的颁奖仪式。

这捆得奖羊毛仅可制造40套量身订制西服，并会优先售予曾经购买Record Bale面料的顾客和世界各地其他追求卓越品质的顾客。

Loro Piana

www.loropiana.com
+86 10 5979 9823

With the participation of MERINO. NO FINER FEELING.

中企海外种粮缺钱 多部委筹备融资新政

■ 本报记者 降蕴彰 北京报道

中国企业对海外农业的投资终于开始走出被政策遗忘的角落。

本报获悉，农业部、财政部、商务部等多个相关部委正在研究制定推进中国农业“走出去”的战略策略，并开始逐步推出包括财政、金融、税收和保险在内的一系列扶持政策。

4月下旬财政部、商务部联合下发的《关于做好2011年对外经济技术合作专项资金申报工作的通知》（下称《通知》），《通知》明确国家鼓励企业到境外投资，“走出去”企业可通过直接补助和贷款贴息的方式获得最高3000万元的财政专项资金支持，“境外农、林、渔和矿业的合作”将受到重点支持。

农业部人士透露，《通知》下发前后，该部门已派出多个工作小组深入新疆、黑龙江等地，召集当地在境外农业投资的企业家，开展农业“走出去”重点区域投资合作工作调研。



自2004年经历大豆价格风波之后，一些中国农企就在巴西、阿根廷和俄罗斯等国种植大豆以确保国内油籽供应 IC/供图



数据来源：商务部

拟出融资新政

农业投资在近十年平均年增长30%以上的中国境外投资大盘中，所占的比重微乎其微。

公开数据显示，2009年中国对外直接投资存量为2457.5亿美元，农业对外直接投资存量只有20.3亿美元，约占全部对外直接投资存量的0.8%；当年对外直接投资流量为565.3亿美元，农业对外直接投资3.4亿美元，也只占0.6%。

知情人士告诉本报，境外农业投资绝大部分是企业投资，而中国农业企业普遍资金实力薄弱，农企“走出去”最大的困难是融资难。

截至目前，中国企业在南亚、俄罗斯、非洲和中南美洲等国家都有农业资源开发合作，但投资规模都不大。以重庆粮食集团（下称重粮集团）在巴西投资建设大豆基地为例，作为中国粮油业海外最大规模的一笔投资，该集团确认在巴西的投资数字是25.03亿元，约合3.75亿美元。

为筹集到3.75亿美元的投资资金，重粮集团颇费周折。

2010年8月，该投资项目先后获得国家发改委核准和商务部境外投资批复，但重粮集团能拿出的资金非常有限，后经协调，国家开发银行贷款评审承诺给予支持2.34亿美元。如此大笔贷款需要在未来几年内偿还，这对重粮集团形成了较大的资金压力。

知情人士还表示，重粮集团能顺利获得国家开发银行大笔贷款支持，一方面是由于该集团是重庆市国资委颇为看重的地方大型国有粮食企业；另一方面，则是受2010年下半年国内农产品价格大幅上涨影响，中央政府层面加快了境外农业投资的政策推进步伐。其中后者最为关键。

据了解，2010年下半年开始至今，农业部频繁派出调查组深入很多省区，开展农业“走出去”重点区域投资合作工作调研，并着手编制《农业国际合作“十二五”发展规划》，同时农业部还与国家发改委、财政部、商务部等相关部门合作，开始筹备出台有关支持农业企业“走出去”的财政、金融、税收、保险等一系列扶持政策。

上述人士称，按照政府对“十二五”农业国际合作的规划，未来中国农业主要是侧重于在“境外农、林、渔等方面的合作”，这几方面的境外投资将重点受到政府大力的金融支持。

今年2月，农业部与国家开发银行共同签署“规划合作备忘录”；4月下旬，为“走出去”企业提供财政专项资金支持的上述《通知》出台。

重点支持粮食基地

据悉，中国实施多年农业“走出去”战略以来，已跻身世界主要远洋渔业国家之列，不过，在境外发展大豆、玉米等粮食基地却进展缓慢。因此，“十二五”期间，有关方面对此最为期待。

近年来中国粮食进口量持续增加，尤其是进口大豆数量增长最为迅猛。2010年进口大豆5480万吨，相比2009年4255万吨的大豆进口量增加了1000多万吨，接近全球大豆出口量的60%。目前中国大豆自给率仅仅为1/4左右，由于自给率低，政府调控效果也明显有限。

大豆之外，中国还依靠进口植物油来满足国内需求。去年国内生产植物油大约1000万吨，而消费需求高达2500万吨，植物油自给率也还不足40%。如果再加上去年进口猛增的玉米，中国粮食进口比重已经超过国内自身消费的10%。

中国历来都强调保障粮食基本自给，1996年就提出了保持基本粮食自给率不低于95%。虽然目前大米、小麦、玉米等三大主粮基本可以满足需求，但实际上官方是将进口大豆也统计为粮食的。由于近几年大量进口大豆，去年进口玉米量也猛增，因此目前中国实际的粮食自给率已经不足90%。

自2004年经历大豆价格风波之后，一些中国农企就在巴西、阿根廷和俄罗斯等国种植大豆以确保国内油籽供应，但从实际进展来看，规模和效益都未成气候。

本报上周从重庆方面了解到，重粮集团正在筹划与当地9家国企“联姻”，共同投资162.5亿元在巴西开发300万亩大豆种植基地，此外还将上马一系列相关配套设施项目。

而在玉米方面，据本报了解，前些年中国企业主要把菲律宾作为理想投资国家，一度广受关注的是2007年吉林富华集团与菲律宾官方签订了投资49亿美元租赁100万公顷土地的协议备忘录，但之后由于菲律宾官方原因，该合作协议于2008年终止。

目前，中国部分企业在俄罗斯、巴西以及非洲一些国家也有玉米生产基地，但规模都很小。

知情人士称，综合多方面的因素，目前乃至未来几年，中国在巴西发展大豆基地较为理想，“其他地区效率不足，经济上也不通”。而玉米方面，由于耕地、气候等原因，巴西也是比较理想的投资之地。

巴西驻华大使胡格内曾表示，目前中国在巴西的农业投资还相当少，巴西市场对于中国投资者来说是非常开放的，“我们也曾经鼓励中粮、中石油这样的中国公司来巴西投资乙醇生产、生物柴油项目”。

种植模式受阻

目前中国在境外投资农业的主要来自民营企业，在大豆、玉米等农业基地进展缓慢的原因，一方面是遭遇融资难题，另一方面则是来自国际资本的潜在阻力。

据了解，汇福粮油集团是最早在巴西、阿根廷投资建设大豆生产基地的民营企业之一。该集团负责人石克荣称，目前在巴西控制大豆产业的主要是大型跨国粮商。上世纪90年代，巴西政府的农业信贷收紧，造成巴西农民缺乏足够的生产资金，农资投入主要靠融资来解决。来自美国、法国的跨国粮商乘虚而入，向农户和合作社提供优惠贷款，并提供种子、化肥、农药等生产资料作为部分贷款，条件是农户必须把大豆卖给他们。

从种植环节入手，跨国粮商凭借雄厚的经济实力，逐步控制了巴西大豆的购销环节，甚至控制了港口和码头，还拥有超强的运输船队。不过有一点，这些跨国粮商们并不买地、种地，而是以订单农业的模式向巴西农民采购大豆，并不承担种植方面的风险，这样既给了巴西农民生存空间，也基本控制了整个大豆的购销环节。

据知情人士介绍，目前中国对外农业投资基本全是采用置地投资，国内缺乏海外投资风险评估机构，企业难以有效地判断投资的风险，政府也没有开展针对“非常风险”的农业对外投资保险，再加之民营企业投资又很高调，这样综合发展下来的结果是，企业遭遇到各种各样的问题和阻力。

这种投资模式与上世纪五六十年代日本的情况很相似。日本企业当时在东南亚国家置地发展种植业，之后屡屡发生土地争端，由于当地社会法制薄弱，加之东南亚国家和地区的社会不稳定，投资者的产权得不到保护，日本企业的土地投资几乎损失殆尽。

因此，在美国、法国的跨国粮商控制巴西大豆基地之后，日本只能以“曲线救国”方式与之合作。2006年，日本三井物产与美国的CHS、巴西的PMG贸易公司，联合成立了一家名叫Multigrain的合资公司，并逐步渗透至控制巴西大豆生产的各个环节。

国内粮油央企的一位高层告诉本报，由于重粮集团在巴西投资过分高调，巴西国土资源局2010年曾召集律师起草法案，准备向议会提案，形成限制境外资本购买巴西农田的法律。本报从中粮集团方面也了解到，中粮也曾打算在巴西发展大豆基地，但由于跨国粮商联合游说巴西政府，中粮在巴西的大豆基地发展计划最终搁浅。

事实上，中粮集团董事长宁高宁曾表示去巴西种植大豆最为理想，不过他认为，“在供给来源这个问题上，应该从一个买家或物流服务的角度去考虑，而不是从种植的角度去考虑问题”。

猎杀“中国概念”

上接01版

随后又有四家美国律师事务所宣布将对中国高速频道进行调查，并代表投资者向其发起集体诉讼。

中国高速频道的遭遇并非个案。还有东方纸业、绿诺科技、东北石油、中国绿色农业、多元印刷等一串长长的中国RTO概念股名单。

“这些做空中国RTO概念股的其实还是忽悠这些企业去美国买壳上市的那帮人，只不过换了个马甲而已。”一位职业从事帮中国企业去美国买壳的专业人士称，自2010年底开始，美国对中国去美国买壳上市审核趋严后，他的很多花天酒地的同行开始面临失业的问题。他了解到今年年初后，有越来越多的同行开始参与其中。

该人士称，其实方法很简单，去美国买壳上市的企业一般都是在国内上不了的，急于求成后财务包装就不可避免，而这些职业做去美国包装上市的中介机构自然对其中的财务包装小把戏一看就穿。

“赚钱的方式其实很快、很简单。”他说，先找美国的小投行或者研究机构发布一个调研扎实的研究报告——在美国成立一个研究机构不需要拥有任何的资质证书，这种机构在美国遍地都是；然后通过媒体放大，让SEC参与调查，同时组织律师起诉。这样有硬伤的股票不跌都不行。反复几次后，后面的股票就没那么复杂了，“只需要质疑一下，标的股票就会大幅下跌。提前埋下的空单自然就能一下赚大钱，通过杠杆交易完全有可能实现一些暴富。”上述人士称。这些研究机构的中国痕迹很明显：这些被质疑的公司都是通过实地调研数月然后通过财务分析质疑造假；美国的机构投资者对标的股票有严格的流动性和股价等方面的限制，个人投资者参与较少，但被做空的股票一般都流行性不足。

公开资料显示，“浑水”的创始人是卡森·布洛克（Carson Block），他曾在中国陆续生活过六七年，做过律师，建过网站还办过仓储公司的美国人，在2010年上半年，注册成立“浑水”。中国高速频道是卡森继东方纸业、绿诺之后的第三个研究目标。

> 在买壳上市的大部分中国企业存在问题的情况下，这种做空方式已经演变成为一种阳谋型的商业模式

事实上，卡森和Citron Research的负责人Andrew Left近日都高调接受媒体采访，公布被质疑公司的调研细节。卡森在其网站的首页称：中国有一句古老的谚语叫‘浑水摸鱼’，是说在浑浊不清的环境里更容易抓住鱼，换言之，浑浊可以创造挣钱的机会。

在卡森质疑中国概念股的同时，大量的质疑报告还在通过其他的一些不知名机构陆续发布。这些机构从一开始就没有掩饰他们是靠做空来获取收益的。

罗氏证券3月31日的数据显示，中国概念股市值在5000万至2.5亿间的股票平均收益率则为负23.5%，其中多是做空者常光顾的RTO股票，其中流动性稍微不错的，大多已经受过质疑。

这种做空的方式能够一夜暴富。在买壳上市的大部分企业存在问题的情况下，已经演变成为一种阳谋型的商业模式，“这种中国人玩中国人，大部分是一抓一个准。”上述专业人士称。

毕竟在美国买壳上市的标的股票有限，这些研究机构疯狂撕咬后近期也开始失手。

Citron Research在4月27日发布报告，质疑东南融通（NYSE:LFT）财报真实性，认为公司隐瞒劳务成本，因而报表中有高出同业的利润率。报告还公开其控制人曾涉入的官司。

东南融通方面4月29日在电话会议中做出公开回应，当日股价上涨逾10%。此前市场有消息称，东南融通被大规模做空。

发布做空报告的机构难言有法律责任。他们只要在报告中表明自己是看空某只股票的，也不用负担什么法律责任。有一些企业曾经起诉过写做空报告的机构，但目前还没有成功的案例。因此做空势力越来越大。

包装上市冲动

公开信息显示，仅2010年，通过在美国买壳上市的企业就超过了50家。

“中国企业去海外上市的愿望还是很强烈的，因为国内的审批过程太长了，门槛太高，而且即便是上市了，企业再次融资还需要证监会批准。去国外上市，政府的审批程序要少得多，而且上市之后再融资就简单多了。”美国美迈斯律师事务所合伙人耿科称。

在美国借壳上市后如果要再融资，与中国规则不一样，OTCBB再融资与在纳斯达克和纽交所再融资的条件是一样的，只要你能把再融资的股票卖出去。

其实OTCBB同样也不乏好公司，当年微软也是现在OTCBB上市的。OTCBB升板只需要利润、市值、股价等方面满足其中一个指标就可以了，要求并不高。

在去美国买壳上市快速和低门槛的同时，低成本对中小企业也产生了很大的吸引力。

很多中介机构对去美国买壳上市的企业只收股权不收现金，只有成功上市后才收取费用，这样企业也放心。国内上市包括隐性费用，很多中小企业无法承受。

更多的中国企业去美国包装上市是受了中介这种不收现金方式的激励。财务资料都是让中介自己去做，“很多企业老板本身也不懂，在上市后他们的财务数据怎么来的都不知道。”了解行业内情的人称。

美国市场规则的要点，是通过监管中介机构来监管上市公司。只要中介机构能对上市公司进行信用背书，监管部门一般都会放行，当然出了问题中介机构也要承担责任。

在中介将会计师、律师组织在一起成为一条龙服务后，这个制约结构之间就丧失了独立性，在巨大的利益诱惑面前违规的成本就很低。同时，只要不实地调研，要发现财务造假也不太容易。耿科表示，一般被查出有问题的中国企业都是用了除“四大”以外的会计师事务所进行财务审计，而美国SEC也加大了对这些公司的审查。

更多的是来自中国企业主自身的原因。协助过中国企业到美国借壳上市的中介机构人士称，中国现在遍地都是想35岁就退休去环游世界的一些小老板，想上市圈完钱就走人的。“两年前我统计过，中国公司在美国上市后能升板的不到十分之一”。

该人士称，在美国买壳上市其实过程不复杂。主要分为两步：第一步是将资产挪到海外的开曼或者维京岛，一般采取股权方式或者利益控制方式进行转移。这个过程涉及到国内审批。第二步就是直接买壳，只需要提供协议和标准材料就行。如果第一步准备好了，第二步四个月就可以完成。上市之后，企业的股东在经过半年的锁定期后就可以实现分批减持套现。“这些企业主还是抱着能上就上，上不了反正我也不亏钱的对上市无所谓的态度，中间过程完全任由中介操纵。”上述专业人士称。

到加拿大去

目前，中国企业去美国买壳上市基本停滞。在去年年底中国买壳上市概念股出事后，今年年初的审核就非常严格。根据业内的说法，以前只要有会计师事务所出具意见就行了，但是到了今年年初能出具意见的只有四大加上另外两家。

现在，“四大”已经原则上不再接受新的RTO客户审计业务。

中国企业确实有财务被包装的问题，但有些被放大了经过大肆渲染后才引起了美国SEC的大面积关注。此背景下，相当部分从事这个行业的人士在今年年初就失业了。

现在他们推荐客户去加拿大的多伦多证券交易所（TSX），那里对企业的资质要求更低。部分中介开始转移战场的同时，另外一部分中介开始将标的股票从有限的RTO股票伸向了中国赴美IPO公司，同时吸引了美国的对冲基金开始跟风做空。

近期中国互联网企业密集赴美IPO。中国的互联网概念股因为巨大的用户市场被热捧而高估值，其中奇虎的市盈率最高的时候超过150倍。近日上市的人人网在上市当天市值超过了新浪，是搜狐的两倍多。

美国罗仕证券上海代表处首席代表马峻透露，做空的风向在变。继中国在美RTO股票被做空后，机构已经将他们的目标瞄准了通过IPO上市的中国概念股。“因为先前那些公司的股价已经很低，没有多少做空空间了，而近期上市的中国概念股的PE值都很高。一个很普遍的现象是是做空报告出炉后律师马上跟进。”

中国概念的IPO股票被做空已经初现端倪。马峻称，一些中国企业上市过早，上市以后还在沿用原来的方式经营，操作不够规范，容易被别人质疑。他们自己确实存在瑕疵，而这样的事件一个负面的结果就是，人们开始信任这些出负面报告的机构，当他们再发布一些对优质企业的质疑或者负面报告时，美国投资人就对大多数中国企业采取怀疑的态度。

出口企业两极分化加剧

■ 本报记者 张斌 北京报道

中国出口企业的“低增长、高成本”时代正在到来。

刚刚落幕的第 109 届中国进出口商品交易会(广交会)依旧人头攒动,成交活跃。但祥和的画面并没有给广大的出口企业增添幸福感,相反这个指数正在一路走低。

由于担心汇率和政策风险,外贸商们只敢接利润相对薄一些的短期订单。

更让这些企业痛苦的是,虽然成本明显上涨,但产品价格却上行艰难。

一位参加了广交会的商务部人士说:“这次参会最大的感受就是出口商在涨价,但是上涨空间又非常小。”

高成本

在预期订单较去年同期有所增长的同时,诸多参展商却对接到订单后能否赚到更多利润信心不足。

“现在的买家下订单前,往往把整个展馆同类产品做比较,把价格压得很低。只见订单不见利润,企业生存维艰。”一位来自深圳做电子产品配件的参展商告诉记者,他说目前的毛利率也就是 4%-5%,比以前跌了一半。

“汇率、原材料、劳动力成本一系列不利因素聚集在一起,我们的利润空间已经到顶了。”一位参展商这样对记者表示,但由于国内企业同质竞争太厉害,所以即使利润被挤压,加价也相当谨慎。

出口毛绒玩具的苏州开元国际集团负责人也对记者表达了同样的观点,他说,一方面成本上涨,特别是石油涨价导致化工材料价格明显上涨,另一方面提价难。

同时,短单也成为外贸商的首选,“我们不敢接长单了,汇率风险太大”一位参展商说。

今年华交会(中国华东进出口商品交易会)的情况也显示了这样的担心,中短单占 89%,6 个月以上的订单仅占一成。

中国第一纺织网首席分析师汪前进分析,前两年出口中短期订单占主流的主要原因是采购商对后市比较谨慎,以阶段性补库存为主,不愿下长单。而今年情况则完全不同,由于汇率、原料价格变化频繁,出口企业普遍不敢签长单甚至有单不敢接,出口企业利润下滑比较明显。

商务部数据显示,2010 年中国出口企业平均利润率为 1.47%,今年 1-2 月,进一步下降到 1.44%。

“虽然成本激增,但出口提价困难不小。”上述商务部人士说。

他介绍,华交会上纺织企业订单报价普遍同比上涨 15%-20%,个别产品提价幅度更高。然而,外商对 10%-15%以上的提价普遍难以接受,部分欧美客户已经开始缩减在华的采购量,部分低端商品会更多倾向从东南亚等低成本地区采购。

在原材料价格升高、劳动力成本升高、人民币升值“三高”带来的持续压力下,出口企业涨价在所难免。但为了保证在国际市场的竞争力,提价幅度事实上远低于成本的上升幅度。

本次广交会上,出口退税率下调的传言更加深了出口企业的担心。

“如果下调 5%,我们真的没利润了。”杨先生说。

事实上,2011 年“两会”过后,国家将对“高污染、高能耗、资源性”的“两高一资”行业下调出口退税的消息在坊间进一步传开,其中纺织服装出口退税率将从 16%下调至 11%。此传言在广交会上再次被提起。

但是上述商务部人士否定了此消息,他说:“的确做过一些调研,但是目前仍没有决定下调出口退税。”

低增长

金融危机之后,中国的出口强势回暖,2010 年全年出口增速达 31.3%。就连当年年初最不被看好的纺织服装,一波三折之后,也达到了 23%的增长速度。

然而,看起来漂亮的数据背后所掩盖的外贸形势却并不十分乐观。

时隔 6 年,2011 年第一季度中国外贸再次出现 10.2 亿美元的逆差,虽然这并不会成为常态,但不可否认中国的出口正在经历一个重新洗牌的时期。

事实上,多家分析机构普遍将今年的外贸增长区间锁定在 15%-20%。

上述商务部人士说:“这次广交会上走访了一些企业,可以看出成本上升的压力之外,外贸企业两极分化加剧,中小企业生存状况堪忧。”

> 今年情况则完全不同,由于汇率、原料价格变化频繁,出口企业普遍不敢签长单甚至有单不敢接,出口企业利润下滑比较明显

不少规模较大的出口企业反映当前订单情况良好,但同时,由于成本普升和人民币升值加快,多数中小企业普遍表示难以支撑,部分已经出现减、停产现象,其生存状况甚至可能比国际金融危机爆发时更为窘迫。

目前,纺织行业中小企业数量占主体,95%以上企业生产中低端的贴牌产品,在产业结构调整背景下,出口企业两极分化加剧,行业可能将上演“强者恒强,弱者淘汰”的大洗牌。产业资源将加速向大企业流动。

“未来能在国际市场生存的只有两类企业。一是平均利润超过 5%的企业,还有缓和的空间;二是有议价能力的企业,可以通过提价来转嫁成本增加的压力。”他说。

贸易摩擦也越来越多样化,技术性贸易壁垒呈大幅增长态势。从最初的配额限制、反倾销、特保,到目前的反补贴、技术壁垒、企业社会责任、召回等形式。

据商务部统计,全球 35%的反倾销调查和 70%以上反补贴调查都是针对中国出口产品。从长远看甚至可能会是常态化。

(相关报道见 10 版)

钱的“刚需”:楼市行商年代

■ 本报记者 宋尧 北京报道

王珂一直在替开发商找这样一群人——他们拥有巨量资金却不知如何安置。他的工作就是说服这群人将钱投到房地产上,无论钱主是什么人。

作为北京某地产顾问公司的合伙人,王珂觉得,无论楼市调控如何进行,这些千万甚至亿万级规模的资金都要解决“到哪里去”的问题。

“谁拥有这笔钱都一样,这是钱的需求,不是人的需求。”他补充说,曾经在开发商眼中因结婚、生子等原因不得不立刻买房的人,已经在现今限贷限购的政策下失去了“刚需”的意义——是时候寻找“替代品”了。

眼下,如他一般敏感的开发商正在着手寻找这样的替代“刚需”,走进富人聚集区是他们的第一选择。

谁的刚需?

预计于 10 月入市的鄂尔多斯项目是星河湾集团今年的重头戏,这家豪宅开发商将该项目 2011 年的销售目标定为 100 亿元。

这是一个近似狂妄的目标:按照全国房地产龙头万科集团 2010 年略高于 1000 亿的整体销售业绩来计算,星河湾希望凭借一个项目在不到 3 个月的时间里达到前者近一成的销售额。

关键词显然是鄂尔多斯。

住建部政策研究中心和高和投资的一份最新调查报告显示,鄂尔多斯城区人口仅 65 万,其核心市区大部分商品房售价已在 7000 元以上,其中高端住宅项目的售价已突破 2 万元,逼近北京、上海。而且过去一年间,几乎每个新入市的楼盘迅即都被抢购一空。

来自官方内部的保守估计,鄂尔多斯资产过亿的富豪在 6000 个以上,而资产上千万的富人则至少有几万个。而与山西等地不同,由于鄂尔多斯人在获得财富后,更愿意将财富投入到当地房地产以及能源、煤矿、民间借贷等高回报系统。

“在煤炭行业国进民退的大背景下,除了房地产,这些能源富豪们的资金已经找不到更好的去处。”北京庄凌顾问总经理张映光表示。

而王珂认为,即便调控之下有诸多限购、限贷政策,也只不过是让资金在楼市的细分市场中流动,比如商业地产,钱的“刚需”是挡不住的。

行商时代

星河湾显然在冒险,不过已有五家国内一线代理集团近 300 名销售员在“帮”其完成这“不可能的任务”。

“代理行手中掌握的高端客户资源或许是星河湾最为看重的。”王珂表示,这个销售队伍是不可能采取传统在售楼处蹲守的方式,走出售楼处的“行销”模式是唯一选择。

行销,简单来说就是主动出击,寻找挖掘潜在客户,这意味着给销售员高提成,但却极少广告投入。与之相对的坐销则一般以售楼处为中心,通过大量的广告吸引客户主动前来询问购买。

客户群的变化或许是星河湾联合多家代理机构进行销售的原因,同样的变化也出现在 SOHO 中国身上。

2008 年 7 月份,全国楼市处于冰冻期最低谷时,正是依靠富人投资客的支持,SOHO 中国的三里屯项目逆市走高,一周销售金额便高达 46 亿人民币。据了解,SOHO 中国此前一度屡创奇迹的销售部门可能在未来两个月内被逐步撤销,取而代之的,则是外部行销方式更多样、客户来源更丰富的代理行。

不过,让代理行帮忙行销也有部分开发商不得已的苦衷。

“比如我们平时的统计就反应,来自北方山西、鄂尔多斯、陕北等地的资源型客户,在过去几个月里购买量急剧下降,取而代之的是一些非常危险的钱。”王珂称。他不愿意多谈这些“危险”的新客户,只是暗示其来源与四万亿有关。



BMW之悦。尊崇乐趣,值此拥有。

为何无论时光怎样变迁,BMW都始终倍受钟爱?皆因BMW带来的纯粹乐趣与尊崇享受,从不止于驾驶。2011年4月9日,BMW首家二手车中心——深圳市宝昌二手车中心已于4月9日盛大开业。中心将为您提供全面卓越的有关BMW二手车的各项尊贵服务,包括BMW尊选二手车的认证与销售,二手车置换,收购优质BMW二手车以及为BMW尊选二手车提供保修服务,现在更赠送2年8次免费机油保养服务大礼包。BMW诚挚邀请您愉悦莅临BMW首家二手车中心——深圳市宝昌二手车中心,由衷感受BMW的非凡魅力。

敬请莅临深圳市宝昌二手车中心。
开业日期: 2011年4月9日

深圳市宝昌二手车中心有限公司　地址:深圳市龙岗区中心城长兴北路6号　电话: 0755-3329 7999

铁矿石金融化系列报道 之四

钢厂远离国内矿 “矿业板”萌动

■ 本报记者 张向东 北京报道

188.97 亿吨，这是中国国内已经探明可规划利用的铁矿石矿区所拥有的资源储量，这个规模是 2010 年中国钢铁行业铁矿石总需求量的近 20 倍。

拥有如此多的铁矿石储量的中国钢铁行业，为何还要频繁遭受海外铁矿石垄断的痛苦？而且又不断上演海外不计代价的疯狂找矿的一幕？

本报从相关行业协会获得的数据或许更能突显上述矛盾。自 2005 年至今，中国包括武钢、首钢、中钢、重钢等在内的大中型钢铁公司在海外投资参股矿山数量达到 27 个，这些海外矿山预计每年为中国形成的铁矿石权益矿达到 1.5 亿吨。与此形成对比的是，最近几年中国建成的矿山数量仅为 15 个，产能 9850 万吨。

事实上，随着国际铁矿石价格的不断走高，国内铁矿也已经成为钢铁企业争夺的战场之一，不过钢厂在国内找矿的势头不仅没有走出去强劲，也鲜有成功案例。中国大约一半以上的矿山都被一些从事矿业投资和开采的民营企业和投资客们揽入怀中。就这样，一个奇怪的现象悄然形成：国内矿山正在远离钢厂。

中国冶金矿山企业协会顾问、中化工程党委副书记邹健说，上述局面的形成不仅是历史造成的，而且也与国内矿山开发的体制有很大关系。目前国家财政找矿的局面迫切需要改变，中国应该推动建立“矿业板”风险投资体系，这是铁矿石金融化背景下的必然选择。

地方保护令钢厂却步

2002 年铁矿石涨价潮开始之前，钢铁企业自有矿山的国产矿比例大约在 80%左右。

事实上，当时国内矿山生存状况非常很难。而一些钢铁企业也把矿山公司当成了包袱进行剥离，国内矿山的开采一度无人问津。但是随着中国加入铁矿石谈判之后，价格一路攀升，醒来的钢厂开始向国内矿山回流。而此时，留给钢厂的机会已经很少。

从上世纪 80 年代开始，武钢就在全国各地找资源，但至今为止，武钢在湖北省之外得到落实的资源基本上没有几处。最近一个失败的例子是安徽霍邱铁矿，武钢为此曾努力多年，最终却被南钢拿下。

即便是南钢也并没有全部拿下这个区域的整体铁矿石，霍邱铁矿的大部分被当地政府配置给了马钢集团，而这种配置是有条件的。

霍邱铁矿位于安徽六安市，已探明储量达 16.8 亿吨，远景储量在 20 亿吨以上，位居全国第五、华东第一，是国内唯一刚开发的特大型铁矿富集区。

在 2006 年至 2007 年数次开发霍邱铁矿石的沟通中，六安当地政府都向马钢提出要求，争取马钢在当地建设钢厂。当地政府一个更大的想法是，将马钢下属的城市型钢厂合肥钢厂整体搬迁至六安。

但最终合钢搬迁至霍邱的计划没能成行，而马钢拿到的也只是霍邱铁矿的其中一块。

此后，六安当地又引入首钢，条件是首钢出资联合安徽首矿大昌金属材料有限公司，与安徽省六安市政府进行战略合作，实施霍邱铁矿深加工项目。

事实上，霍邱铁矿引入的第一个开发者是一家来自河北的民营企业，该公司后来更名为安徽大昌矿业集团。因大昌集团在当地的大手笔投资，2009 年财政收入仅有 7 亿多元的六安市竟拿出了 6 亿元资金奖励大昌集团。

就这样，一个在专家眼里看来原本应该整体开发的铁矿项目，几年内被拆分成几个小型矿山项目。

而无论是大矿还是小矿，大钢厂拿不到开采权已经成为一种现象。2009 年曾经轰动一时辽宁本溪大台沟大型铁矿——曾被中钢协引以为铁矿山谈判的重要筹码，最终也是被一家名为深圳市亿众鑫矿业投资有限公司的民营企业拿下。

邹健说，国内矿山开发方面还是有很多不公平的竞争，在资源获取上，大钢厂在潜规则方面不如小的企业灵活，“国家的政策是大矿大开，支持比较有优势的钢厂开发矿山。但是地方政府不这么考虑，必须在这边建钢厂，反正矿山开采的审批权在地方政府。”

国产矿石价值几何？

邹健认为，资源禀赋比较好的矿山存在过分的地方利益保护，与中国矿山资源储量比较分散的现状有关。

铁矿石资源比较集中的河北、山西，基本上就没有大型的矿山，河北除了苏家营、山西除了尖山，其他基本都是中小矿山。此外，国内矿山大多品位低下，埋层较深，开采成本较大。

比如辽宁本溪大台沟铁矿项目，探明储量超过 30 亿吨，远景储量预计达 76 亿吨，品位在 25%~62%，是最近几年来国内新发现的为数不多大型铁矿之一，但它并不被业内专家看好，因为该矿已深入地下超过 2016 米。

一位原冶金部地质勘探局的专家说，“如果从经济性上来说，这根本就不叫铁矿。埋藏在地下一两千米，品位低下，根本不具备开采价值。”

中钢协的数据显示，全国到目前为止，有超过 2070 个铁矿石尚未开发，未动用的铁矿石资源储量达到了 342.69 亿吨。但据专家介绍，国内 500 米以下的铁矿基本都找出来了，随着矿石价格提升，国内现在已经开始了 1000 米以上的新一轮找矿。



数据来源：中钢协 经济观察报 / 制图

“如果矿石的矿体比较完整，而且比较大，适合大规模开采的，深到 1000 米的矿还是可以的，但在中国这几种条件都具备的非常少。”邹健说。

这或许能解释在中国探明可利用的铁矿石已经有 188.97 亿吨的条件下，为什么钢铁企业的资源困境依然无解。

南钢总经理杨思明曾表示，海外投资的矿山吨矿成本绝对不能超过 60 美元，这是目前国内多数矿山的成本线。而宝钢集团原铁矿石谈判首席代表刘永顺则表示，只有当国际铁矿石价格超过 100 美元左右时，国内矿山公司才能赚钱。这也让国内钢铁行业面临一个尴尬的窘境：只有国际矿石涨价，国内才能开采；从而才能降低对进口铁矿石的依存度。

亚洲金属网江南则表示，就算钢厂从海外买矿，然后开采经过海运、贸易商等种种工序，价格也要比国内矿山价格划算，钢厂出去投资肯定是有自己的考虑的。

内矿正被金融化

国内矿山开发的现状，与目前铁矿勘探依然在延续过去多年的历史体制也不无关联。

矿山勘探由国家财政提供支持，然后再实行招拍挂，勘探归国家、资源归国家，但实际的开采、处置权和收益权却主要在地方。同时，伴随着国际铁矿石价格的不断走高，国内矿山已成为部分地方财政收入的主要来源。

而值得注意的是，由于国内新近发现的大型铁矿数量稀少，铁矿山受到了投资界的热捧。

2010 年初，江西吉安安福县灯盏窝铁矿被拍出 14.6 亿的天价。该铁矿平均品位不足 28%，按国际标准属贫铁矿，地下 200 米以上资源储量为 3652.8 万吨。这样的铁矿，竟也在短短 6 分钟不到的时间内被一家民营企业高价拿下。

徐向春分析称，现在的铁矿石涨到这个程度已是暴利行业了，必然吸引非常多的投资进入，都看中了现在这个价格水平会有丰厚的回报率，未来铁矿石产量和供应会大规模增加。

与此同步，国内各个地方的矿权交易中心纷纷成立。据不完全统计，最近两年间，国内成立的矿权交易中心近 30 家。这让业内专家感到担忧，前述原冶金部勘探局的专家表示，这将进一步加大铁矿石的区域局限，可能会更加将铁矿资源推离钢厂。

在邹健看来，国内铁矿开发体制更需要改革的并不在采矿权，而在于勘探领域。如果单讲开采权，只会造成金融化现象在国内矿山领域更加突出。

自 2004 年至今，作为中国冶金矿山企业协会的顾问，邹健和国内矿山行业专家一直呼吁在中国资本市场建立矿山勘探板块，以推动矿山的勘探和开发力度。“目前国际大型矿业公司都已采取这种模式，并建立起了专业的勘探和开发公司，国际上比较好的矿山其实都是在专业的矿业公司手中，而不是集中在钢厂手中。”相关专家表示。

邹健说，我们现在忽略了勘探实际上是一个风险很大的行业，而国家目前把这个风险都转移到财政上来了，应该把这个交给投资者和风险资金来做。在他看来，政府应该通过对矿山开发体制的改革，把社会资金引入到对风险勘探行业来，而不是开采行业。

最近几年，邹健关于在中国股市推出“矿业板”的观点，已经得到业内专家的认可，他表示接下来需要矿山行业的专家和证监会进行充分的沟通和研究。

买点美国

上接 01 版

现在中国地产市场限购，股市走势也不佳，越来越多的钱在寻找出路。投资者把眼光投向了海外，美国成了最主要的选择。

次贷危机之后，美国房价“跌跌不休”。现在，一些美国的房地产界人士开始认为，美国的房价到了一个谷底。拉斯维加斯那类金融危机前大肆发展地产，供应量巨大的城市，房价已经腰斩。即便是房价最坚挺的纽约，记者采访的在那里生活的人都认为“房价跌了一成”。

在拉斯维加斯、亚特兰大等很多地区，银行拍卖的独栋别墅，便宜的只要 5 万美元左右。这类就是数量众多的“法拍屋”——还不起贷款的人被银行清理出户后拍卖的房屋。

法拍屋的数量非常可观。中介机构的估计称，拉斯维加斯房屋交易 6 成是法拍屋。金融危机前，这个城市大肆地发展房地产。亚特拉大、达拉斯约有 20%-30%的交易是法拍屋。

美国 FORMAE 公司的市场总监 Ellen 居住的城市亚特兰大，房屋均价已经比金融危机前降低了 30%。银行因为要着急收回现金，法拍屋比市价又低了 20%。FORMAE 公司是一家美国的不动产投资公司。

“贷款非常困难。如果信用等级在 620 分（分数在 325 分到 900 分之间，620 分 -680 分为信用中等）以下的人，贷款免谈。另一方面现在银行拍卖量却非常巨大。2009 年，美国就有 285 万套法拍屋。”这些因素综合起来，Ellen 觉得现在就是一个有大量现金的人在美国买房的绝佳时机。

对于当下的形势，Ellen 引用全美地产经纪商协会（NAR）首席经济学家 Lawrence Yun 的话来形容：“现金为王”。

可能所有爱储蓄的民族现在都受到“现金为王”的美国的热烈欢迎。Ellen 的邻居是一位犹太人，在近阶段，就陆续就买了 16 套房子。只要有好的物业出来，他就赶紧去看。Ellen 认为，在华人居住较多的地方，譬如加州、旧金山、纽约房价就高很多。

分散风险

现在，投资美国的故事仍在演绎。Ellen 称，他们已经带了不少中国南方城市的人去美国投资买房。最近有几次交易，是人并未到现场看房，都是在中国完成的交易。

FORMAE 去年 6 月在上海开设了分公司。Ellen 称，他的公司刚刚帮一个温州老板投资了一个年回报率在 7.87%的项目。

> 一些美国的房地产界人士开始认为，美国的房价到了一个谷底

这是一个位于亚特兰大市最繁华的商业区 DOWNTOWN16 街的房子——3 层的联排别墅，距离全美排名第二的理工大学乔治亚理工大学仅隔一条街。这个 2000 多英尺的房子租金每月 1780 美元，房价是 18.8 万美元（折合人民币约 123 万元）。

和以往移民带来的置业需求不同，李海静的客人大部分都没有移民。李海静称，移民公司也想和威翰地产合作。

移民比投资的门槛高很多，按照美国法令，投资移民需要在美国区域中心（多为农业地区或高失业地区）和非区域中心(经济发达的商业中心区)投资 50 万或 100 万美元，其中可以包括不动产，但还必须创造 10 个就业岗位。

李海静说，很多移民公司的办法是组织一个基金，让基金成立一个公司，创造就业岗位，譬如买一个超市，雇佣数十个人。但必须是两年后，公司经营状况等通过官方审核，移民者才能获得永久绿卡。

据李海静的了解，当下的这些投资者不仅仅是为了追求投资回报，将资产风险分散到海外，也是很重要的原因。前述的她的 9 位客人都是第一次去美国，都没有绿卡，是高尔夫球友。

投资账本

美国亚裔房地产协会全国主席、21 世纪不动产美国德州房地产公司董事长 Kenneth Li 称，在华人房屋交易中，有 70%是来自内地，其中 5%-10%是投资者。21 世纪不动产是美国第二大不动产经纪公司。

在 Kenneth Li 的周围，一些非华人的资深经纪人也会聘请华人来做助理，这样很有助于开展业务。

这些都促成了中介们的好生意。Ellen 前述那个温州老板的越境交易费用大约花费了房价的 3%。Ellen 会收取一个月的租金来做出租服务的佣金；每个月房租的 10%来做管理费用。

在美国买房，如果对当地税收政策不清楚，可能投资回报率并不高，何况美国房价下行风险仍然存在。Ellen 称：“每个州不一样，一般在 1%-3%之间，而亚特兰大只收 1%，这也是 Ellen 认为投资亚特兰大比较重要的因素。”

Kenneth Li 说，除了房产税，还有保险也是该注意的。每个州保险费用都不一样。如果是灾害比较多的路易斯安那州，费用就贵些。房子大小不同，费用也不同，一般在 500-1000 美元不等。

因为美国人工成本很高，修缮费用是要特别注意的。在美国，一个水管工的工资是一个小时 70-100 美元。

Kenneth Li 就认为，“一定要注意不能买到屋况差的房子。地基、结构、屋顶是三个最重要的地方，这些坏了，修理的费用大约就要 2 万 -3 万美金。有的法拍房因为房屋空置时间会有 1-2 年，所以一定要认真看好房子”。

CEIBS
Wharton UNIVERSITY of PENNSYLVANIA
董事长
在 有 道
公司治理之道，
董事会管理之道，
收购与兼并之道，
控制与领导之道，
欲求其道，
从中欧-沃顿商学院合作
公司治理和董事会课程开始
中欧一沃顿商学院合作
公司治理和董事会课程
2011年8月23日下午-27日，上海

从根本上来说，任何一个企业的管理问题，都与其治理结构和最高领导层有关。在全球经济一体化的进程中，中国企业所有者和最高领导所面临的最大难题，不是商品市场的竞争，而是企业制度的竞争。西方的治理模式的哪些方面可以为我所用，哪些方面则必须摒弃？中国企业的最高领导应该怎样来设计自己企业的治理结构？两所世界名校的七位专家共同设计了“公司治理和董事会课程”，来帮助你思考、探索上述问题的解决之道。

目标
本课程的目标是帮助中国企业的所有者和最高领导人为自己的企业设计有效的公司治理体系，并为董事会所必须回答的若干核心问题提供基本思路。通过讲座、讨论、案例分析、决策模拟，本课程将介绍公司治理的核心理论、基本工具和最新思路，剖析国内外公司治理的经验教训，探讨中国公司治理发展的趋势和问题，从而帮助学员掌握建设有效治理结构的基本框架和主要工具。

对象
本课程招生的对象是企业和企业集团的所有者和最高领导层，包括上市和准备上市企业的首席执行官、董事长，他们的非上市母公司的董事长、总经理、监事、董事、大股东代表，政府相关管理部门的主要官员、机构投资者，以及关心企业制度建设的创业者和高管人员。

受益
本课程将帮助学员理解：
■ 全球董事会和公司治理模式的演化及现状
■ 董事会的战略制订和决策角色
■ 中国走向世界的治理结构问题
■ 接班人选拔和权杖传承
■ 家族控股上市公司治理的特殊问题

详情请洽：
上海：021-2890 5187 北京：010-8296 6688 深圳：0755-3337 8136
电子邮件：exed@ceibs.edu
中欧同时提供为公司度身定制的公司特设课程，详情请查询网站www.ceibs.edu/csp

中欧高层经理培训：《金融时报》全球20强
中欧国际工商学院
CHINA EUROPE INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL
http://exed.ceibs.edu



布莱尔宫的希望

■ 本报记者 张斐斐 北京报道

美国当地时间5月8日晚上,第三届中美战略与经济对话(S&ED)从白宫对面的布莱尔宫(Blair House)温暖的灯光中开始为期两天的议程。

美国国务卿希拉里以及财政部长盖特纳将坐在华盛顿的主人之位上,迎接他们的对话伙伴——中国国务院副总理王岐山和国务委员戴秉国。

双方参加人员依然延续了上届S&ED的全明星阵容。财政部长谢旭人、央行行长周小川、科技部长万钢以及商务部长陈德铭在内的中国要员如数到来,而美方大员囊括了美联储主席伯南克、商务部长骆家辉和劳工部部长索利斯。

由于之前美元持续贬值,人民币汇率议题开始撤离中央舞台,更加"实惠"的市场准入议题成为了双方经济对话的焦点;而战略对话部分,巴基斯坦、南海问题与两核问题将继续成为关键话题。

与往届不同的是,在战略与经济对话进行的过程当中,中美两军交流的战略安全对话也将同时进行。

"这是中国军方首次参加战略与经济对话,"中国现代国际关系研究院美国研究所所长袁鹏对本报表示,"考虑到两军交流始终滞后于经济战略对话之后,这将成为本轮对话的一个新的亮点。"

安全对话处女秀

据了解,中美战略安全对话主要包括四方面的议题:分别是核安全、空间安全、网络安全与常规安全。而网络安全将成为双方主要讨论的焦点。

卡内基国际和平基金会研究副总裁包道格(Douglas H.Paal)对本报表示,美方原本希望就网络安全、导弹防御、战略武器与空间安全等四个议题进行谈判,但中方很明显更愿意去谈海事安全与网络安全。

"中国希望美军减少在邻近海域的侦察活动,同时也愿意在打击网络犯罪、免受第三方网络攻击方面寻求双边合作的潜力,但对于美方导弹防御等议题,中方似乎并不感兴趣。"包道格说。

虽然美方曾表示这次交流更加直接,层级可以更高,但不管如何,本次安全对话是在盖茨访华之后,中美军事交流正常化过程当中的又一重大事件。今年1月9日,美国国防部长盖茨到访北京,由于美国60亿美元的对台军售而一度中止的两军交流开始逐渐恢复。

袁鹏认为,这一举动很大程度上是象征性意义。S&ED之后会举行战略安全对话,从而形成一个战略经济对话搭台、战略安全对话唱戏的局面。

"南海问题将会成为战略对话的重点话题之一。"袁鹏表示,"去年美国利用南海问题进行了炒作,中国的外交政策在处理南海问题时也有需要反思的地方。今年双方可能会更加理性与平和地去看待这个问题,利用战略对话的机遇,开始讨论搭建一个类似于《南海行为准则》的框架与协议,更加机制性地预防紧张局势升级。"

> 人民币汇率议题开始撤离中央舞台,更加"实惠"的市场准入议题成为了双方经济对话的焦点

经济对话:"市场准入"唱主调

美国财政部副部长Lael Brainard近期在华盛顿接受媒体采访时将货币问题的排位明显后移。她表示,本轮对话美方主要关注的是商业环境的改善,包括中国的一些产业政策——自主创新、知识产权以及货币问题。另外双边都期待在双向投资部分有更大的进步。

袁鹏认为,人民币汇率开始由中美经济对话的焦点变为议题之一,形成多点汇合的局面。一方面是由于人民币汇率近年来按中国承诺逐渐升值,年化速度达5%,算上通胀水平,年化达10%左右;另一方面是前期美元已经持续走弱。

清华大学国际问题研究所经济外交研究中心主任何茂春认为,美国不会再明显地压人民币升值或者再设定目标,但会更普遍谈到人民币货币体制的改革。

取而代之的是更加实惠的"市场准入"问题,而这一问题是双向的。对于美国企业而言,主要的矛盾是中国的政府采购机制,而对于中国企业,则意味着赴美海外投资时遇到的障碍。

据了解,中国财政部、商务部等正在抓紧研究中国加入WTO政府采购协定(GPA)的第三次出价清单,这份清单将首次把地方政府作为采购实体纳入进来,并于今年底提交。

包道格称,美国商界会继续密切关注胡锦涛主席访美时承诺的中国GPA改革,美国企业迫切希望参与到中央政府与省级政府的地方采购当中。同时也希望中国能进一步推进金融体制改革,金融市场进一步开放。

另一方面,中国企业也在为降低美国投资歧视政策而努力。美国商务部经济分析局(BEA)发布报告,中国对美国外商直接投资(FDI)在过去五年中,增长了约25倍。但从总量来看,中国对美历年直接投资存量仅为23亿美元,相当于各国对美直接投资存量的千分之一。

"比起中美的经济总量来说,中美之间的投资量真是小得惊人,"美国传统基金会研究员史剑道(Derek Scissors)对本报表示,"关键原因是美国政府很难相信中国企业。"

史剑道认为,美国人最敏感的底线是高技术产品,但美国政府似乎正将资源市场向中国投资者开放,中国企业用"正确的"方式可以对这些资产进行投资,即如果只是购买整个资产的一部分股权是可以接受的。

这也许可以解释,为什么去年美国高调谈论的对华高科技出口解禁最后落得了一个"雷声大、雨点小"的下场。"美国在高科技出口解禁方面几乎没有太大的进展。"何茂春说,"S&ED更多的是达成一种政治的意愿,而远非实质的结果。我们不期待一次能够解决复杂的问题,但每次都有小的进步,而之取决于双方妥协的结果。"

"美国非常欢迎中国外国投资,包括中国投资。但是中国人也必须理解,我们在对中国利益相关议题上向前推进的能力取决于中国在美方关心议题上取得了多大的进展。"美国财政部中国战略与经济对话高级协调员David Loevinger5月5日在白宫举行的S&ED吹风会上透彻而露骨地说道。

没有结果的辩论会

■ 本报记者 张斌 北京报道

S&ED越来越不能像启动之初那样让人为之兴奋。

一位自2008年就开始参加SED的中方官员说:"S&ED更像是一场没有结果的辩论会,双方的诉求都不在一个点上,而且这些问题看起来都没得退让。"

"大家各说各的。"他说。

但是,它是在全球范围内经营中美关系的一个平台,其宏观性注定了只能在"高预期"与"挫折感"中爬行。

经贸问题上,美国人纠结于中国的汇率机制、自主创新、知识产权和政府采购,后三者主要涉及到外资企业在中国的投资环境。

中国则要求美国承认中国市场经济地位、允许其民用高科技出口、平等对待中国赴美投资的企业。

上述中方官员回忆,"之前在这些问题上,中美根本找不到突破口。"

中国的汇率机制和外资政策都是依循自身的变化和特点渐进式改革;中方的三个要求美国更是没有丝毫的退让,美国用自己的六个标准依次对中国的市场经济地位进行了否定,中国赴美投资也因为国企问题不被美国所认可,中国只是提出了让美国放宽"民用高科技出口",双方也难以谈拢。

华盛顿时间5月5日,美国国务院对外公开了新一轮S&ED的讨论议题,经济方面,对话期间美方将向中方提出人民币汇率、信贷发放、利率市场化乃至银行部门改革等问题。

"这些都是中国自己犹豫不决,不会贸然大步前进的问题。"上述中方官员说,"期待有所突破基本不可能。"

中美战略与经济对话的顾问,清华大学中美关系研究中心主任孙哲则把S&ED看成是双方交流的一个中高端产品。在他看来,S&ED虽然看起来并没有实际的效果,也没有实质上影响两国在各领域的政策,但其作为一个交流平台是有着重大意义的。

他认为,目前,两国都处于转型时期,双方如果不相互合作,有意拆台,其结果会从"相互依赖"变成"相互摧毁性"。至少在这个平台上,两国的政策制定者可以有直接的"碰撞",这些人知道了各自的政策意图是什么,了解了各自的政策影响的方向,这样的过程是必要的。

S&ED作为一个学习性的平台是成功的。

他举例说,中方现在已经意识到,GPA(政府采购协议)中确实存在对外资歧视性的语言,对知识产权保护的认识也不充分。

再例如国际货币体系改革的问题,到2014年人民币是否能加入到IMF的国际储存货币中存在着一次机会。美元目前仍然在国际货币体系中占据主导权,中方要让其认识"人民币",这些并不是可以一蹴而就的。

"这些变化是内化的作用,并不是一目了然的。"孙哲说,"即便是我们把所要讨论的问题小切口,具体化,其背后仍然是宏大的体制问题。"

中美军方首次加入S&ED,其对话前景也立刻被定义为"短时期内不会有突破性的进展"。

"这主要是因为双方在军事方面本来就相互不信任,其底色就是灰色的。"孙哲说,"美国与中国沟通的欲望相对强烈,但希望沟通的领域却又有选择性,又有要求中国向美方透明,因此对话过程也像隔着一层迷雾,双方都比较担心、小心,宁可步子不大,也要争取避免正面冲突。"



全新捷豹XJ全景商务版 创世首发

天生远见,运筹时变格局。观览天下,成就商者之道。全新捷豹XJ全景商务版,承袭英伦尊贵血统,锐意驰骋商界,续写动感奢华传奇。

» 3.0升高效动力,辅以电子旋转换挡系统,人性操控,从容运筹前行
» 配以多媒体中心和尖端虚拟仪表盘的i Tech™直观科技系统,尊显前瞻智慧
» 精湛手工艺,融入创想灵感的高级模拟时钟与出风口,尽释卓越风范
» 加长轴距,打造非凡"一米"后座空间,引领奢华商务座驾新境界

400-820-8955 www.jaguar.com.cn

JAGUAR | XJ

经济观察报 The Economic Observer
2011.05.09



每一代，都是一个时代

Past On To Generations

世家丰茂承袭，以助国运昌隆。

延继福地风韵，汇聚中西智慧，引领圈层气度，长安太和，以时代标杆为己任，

锤炼当代世家风骨，谨献恢宏家国天下。

MANDARIN COURT

長安太和

大 国 世 家 风 范

VIP CONTACT

(8610) 8522 9966

WWW.CHANGANTAIHE.COM



投资商. 富华置地 / 发展商. 北京利山房地产开发有限公司 / 联合销售代理. 世邦魏理仕

所有图形文字仅供参考 最终解释权归开发商所有 京房售证字（2010）361号

实录:在北京截访的日子 11
外界总说截访的人如何之坏,把我们妖魔化了



编辑:黄小伟 e-mail:huangxiaowei@eeo.com.cn | 美编:周一暄

广交会风向标:讨生意的工厂 10
贸易形势低迷,工厂首当其冲受到影响
衡阳农村耕地抛荒调查 14
严守 18 亿亩红线,但如果守住的是荒地,意义何在
民企缺席浙江海洋经济 14
面对重化项目,实力较弱的民企只能选择场外观望



二胎能否放开?

人口政策岔路

■ 本报记者 田鹏 言咏 实习记者 宋平 马莉 北京报道

在国家统计局公布 2010 年第六次全国人口普查主要数据公报(第 1 号)的第二天,王丰就在媒体上发表评论,呼吁结束"一胎政策",在全国范围内普遍放开"二胎"。他是清华—布鲁金斯公共政策研究中心主任,已经呼吁改变现有人口政策多年。

第六次全国人口普查的数据显示,中国人口从 2000 年的 12.65 亿增至 13.39 亿。0~14 岁人口占 16.60%,与 2000 年第五次全国人口普查相比,比重下降 6.29 个百分点;60 岁及以上人口占 13.26%,与 2000 年的普查相比,比重上升 2.93 个百分点。

王丰认为,这个数据再次验证了他关于中国人口生育率过低、老龄化问题严重的判断。

反对的声音来自中国人口政策制定和实施的国务院组成部门——国家人口和计划生育委员(简称国家人口计生委),以及像中国人民大学社会与人口学院院长翟振武这样的学者。

在王丰发文呼吁放开"二胎"的前三天,翟振武和国家人口计生委中国人口老龄化与经济社会发展研究中心研究院于学军一起,在中南海为中共中央政治局官员讲解人口问题。

于学军的另外一个身份是国家人口计生委的发展规划与信息司司长,现在辽宁挂职副市长。他的观点与翟振武一致。他们都认为,虽然现在已经是低生育率,但未来可能会有所反弹,因此,人口政策有必要保持其稳定性和均衡性,应该审慎放开"二胎"。

自从中国社会老龄化进程加快、人口红利结束的趋势凸显之后,对中国人口政策走向的争议就一直没有间断过。此次"六普"数据的公布,让持续已久的争议更加白热化,将中国的人口政策带到了岔路口。

虽然人口政策的未来走向暂无定论,但一些迹象显示,未来政策可能仍倾向于逐步"微调",在相当长的时间段内,"二胎"不会放开。

中国生育政策的历史演变

鼓励生育阶段

1949—1953 不成文地鼓励生育

政策酝酿转变阶段

1954—1957 逐步主张节制生育
1958—1959 上层控制人口的思想出现反复

实施限制生育政策阶段

1960—1966 计划生育思想复苏并开展工作
1966—1969 丧失政策实施环境
1970—1980 年初秋 全面推行限制生育政策,确立"晚、稀、少"原则
1980 年秋—1984 年春 由"晚、稀、少"向"一孩"缩紧
1984 年春—1991 年 完善生育政策,形成地方计划生育条例
1991 年至今 现行计划生育政策的稳定

生育率:铁定 1.8 以下

根据此次"六普"数据推断,王丰认为,中国目前的生育率已经低于 1.5,多年以来中国官方把生育率严重高估了。

此前,国家人口计生委一直称中国的生育率是 1.8。

与王丰持相同观点的还有北京大学社会学系教授、中国社会发展研究中心研究院郭志刚。他在 4 月 29 日撰文指出,根据"六普"数据,目前中国生育率不可能是人口主管部门所称的 1.8,而是显著更低,甚至低于 1.5。因为,如果按照生育率 1.8 推算,此次普查公布的总人口数应该比"十一五"期间的人口规划少 2000 万。

"我觉得按统计数据来看,生育率已经下降到很可怕的程度了,"梁中堂说,"未来的结果是劳动力很缺乏,无法支撑这个庞大的社会。"梁中堂是国家人口计生委的专家委员,26 年前,他曾被特批在山西翼城试点其二胎晚育理论,让这个名不见经传的小城成为中国人口政策的"特区"。

即便按翟振武的推算,此前官方口径的生育率也被高估。翟振武根据"六普"数据推算出的生育率在 1.6 和 1.65 之间。

▶下转 10 版



经济繁荣的珠三角,渴求清洁电能;云南的丰沛水电,如何送到千里之外?西门子助力的云南-广东±800千伏高压直流输电工程,以5000兆瓦的输电容量,将云南滚滚江河的绿色电能,跨越近1500公里,输送到珠三角地区。

领先世界的技术,大大降低了输电损耗,与火电厂相比,每年减排二氧化碳高达上千万吨。一条绿色的电力高速公路,把可再生电能源源不断送达东南部沿海经济发达地区。西电东送,实现能源资源在全国优化配置;为西部经济的发展注入活力,为东部能源的缺口找到了答案。

西门子深信,未来可持续发展的答案,需要我们在资源开发和生态环境之间找到合理的平衡,更需要我们关注经济发展为民生带来的影响;因为只有考虑答案后面人的福祉,答案才能引领我们走得更远。

西门子,答长远,行更远。



siemens.com/answers

| 一周中国 |

**4 个贫困区县
正副县长超编 50%**

继 4 月初湖南常德石门县被曝有超配领导之嫌后，有网友爆料称，四川省巴中市辖通江县、南江县、巴州区、平昌县四区县共有 44 位正副县长，这四县区均系国家级农业贫困县，经济总量数额不大。按 5 名或 7 名职数配备，当地县政府领导干部均超配 50%以上。

经观点评 4 个贫困县搭配 44 位正副县长，官方给出挂职、交流、专业安置等理由，很难让人不质疑公务员岗位在一些地区变相“吃财政饭”，建设服务型政府，需要真正的按照岗位要求、工作性质切实合算公务员岗位配置，“豪华配置”值得我们深思。



**长三角地区部分城市
空气质量达重度污染**

5 月 2 日，上海空气“重度污染”成为全国污染最严重的城市。同日，长三角的南京、宁波等地空气质量也达重度污染。专家分析以及数据表明，沙尘从沙源充足的新疆南疆盆地和蒙古国南部在强冷空气的推动下来到长三角，加之最近降雨较少。去年 3 月 21 日，上海空气污染指数为“中度污染”。

经观点评 沙尘暴的影响力扩张至长三角地区，警示我们需要关注中国日益严重的西部沙漠化等环境问题。从源头抓起环境治理工作，建立切实、可持续的生态发展机制，将生态文明建设落到实处，才能真正解决气象问题。

成渝经济区区域规划近日获批

国务院日前正式批复《成渝经济区区域规划》，其中，成渝经济区的战略定位是建成西部地区重要的经济中心、全国重要的现代产业基地、深化内陆开放的试验区、统筹城乡发展的示范区和长江上游生态安全的保障区。该区域将成为继长三角、珠三角、环渤海之后，中国经济的又一重要增长极。

经观点评 由城市经济体到区域经济体，将带来资源优化配置与效益的极大提升。不过，政策的获批只是一个利好消息，经济区建设需要依靠区域内相关政府的制度建设、互补经济的逐渐完善得以实现。规划获批，只是万里长征第一步。



**南方科技大学
未列入高校招生资格名单**

日前，教育部公布的 2011 年具有普通高等学历教育招生资格高校名单中，南方科技大学未被囊括其中，只能避开高考，通过自主招生选拔学生。具体原因教育部没有做出解释。南科大 3 月正式开学，作为我国高教改革试点，试图在去行政化、自主招生、全英文授课等方面走出与传统高校不同的道路。

经观点评 南方科技大学“不走寻常路”看似是对中国日益僵化的高校教学体制的勇敢挑战，作为新鲜教育理念的“鲶鱼”，是否能激活沉静多年的“死水”，效果依然需要观察。不论方向如何，教育改革势在必行。

点评人:周靓

广交会风向标:讨生意的工厂

■ 本报记者 吴娓婷 广州报道

广交会本来是外贸企业招徕外商的地方，现在工厂也来到广交会现场问外贸企业要单。

在 5 月 5 日刚刚落幕的第 110 届广交会第三期上，江苏舜天股份有限公司副总经理曹小健遇到了这样的工厂。“提供面料的工厂有，做成品的工厂也有，都直接到广交会来找企业给他们下单了，” 曹小健说，“这是往年都没有的现象”。

冷清广交会

上述工厂去年接过舜天的单。不过，今年舜天对贸易形势的判断不乐观，对生产非常谨慎。

本报记者走访今年的春季广交会，机电产业企业普遍反映情况不错，而传统大宗商品外贸企业的负责人面对提问回答都是“很差”。

在广交会现场感受到交易的冷清。广东省丝丽国际集团服装有限公司总经理助理叶玉俏在展厅亲自坐镇。他表示，美国买家来了后直接就问哪种产品价格最低，而日本的采购商根本没过来。“实际的订单量在缩小。”

这家在 2010 年进出口额达到 1.3 亿美元的大型服装企业，目前甚至在考虑主动缩减订单。

一名福建晋江鞋业企业的负责人认为，广交会的冷清只是今年低迷贸易状况的一个反映。“今年 3 到 4 月下单量特别少。”他表示，连日来到他们企业展厅参观的采购商不少，但几乎没有签单的。“情况很差啊。”该负责人把这句话连续说了几遍。

对于连续多年参加广交会的企业来说，广交会现场签单少的状况由来已久。“十多年前的广交会，客人是真的来签单，坐在展厅就接单接不停。后来是签样品单，现在样品单都少了。”一名企业主对本报称。

不过，广交会官方提供的数据显示本届广交会到会采购商人数仍有增长。到会 20.7103 万人，来自 209 个国家和地区，比第 108 届增长 3.93%，比第 107 届增长 1.52%。

讨生意的工厂

贸易形势低迷，工厂首当其冲受到影响。今年春节后，江苏江阴、苏北两家工厂为了将员工留下，给工人提了工资。没想到了 3 月，工厂没单，仅能勉强发工资。4 月仍然没单，工资发不出，老板只好关门走人，留下一帮讨薪的工人。这样的工厂开始到广交会这种集中了大量外贸企业的地方讨生意。

对于工厂到广交会招揽生意，上述福建晋江的鞋业企业负责人并不感到奇怪。他了解到，年后工厂订单极少。“你去福建晋江看看，工人大多都是闲着的，只上半天班。”该负责人对本报说。根据他的观察，晋江做“二道单”的外包工厂基本都倒闭了。

> 成本总体已经上涨了三四成，但欧洲客户不可能接受超过两成的提价

广州一家进出口贸易公司的销售经理说，她所知道的一家 1000 万产量大型服装工厂，今年上半年产量收缩了一半。

据了解，去年尽管生产成本一直上升，但外贸服装公司接到大量订单，急着找工厂做。根据海关总署在今年 1 月发布的数据，2010 年，我国服装出口 1294.8 亿美元，增长 20.9%。去年主要传统大宗商品出口增势良好，纺织纱线、织物及制品出口 770.5 亿美元，增长 28.4%；箱包出口 180.2 亿美元，增长 40.8%；玩具出口 100.8 亿美元，增长 29.4%。

曹小建说，去年工厂订单饱和主要来自两个方面的支撑：一是内销订单，二是回流的外贸订单。

“（去年）因为预期比较好，内贸单子下得早。”曹小健说。而当时回暖的国外需求也带来了不少订单。有些订单本来绕行中国，发往东南亚，最后由于东南亚消化不了，回流到中国，给人造成工厂产能不够的错觉。

成本的压力终究还是要显现出来，棉纱的狂飙让工厂吃不消。另一方面，物价上涨，内销产品投放到市场上价格涨了三到四成。自去年 9 月份开始，面料工厂接到的单子又开始下滑，对刚扩大产能的工厂来说犹如雪上加霜。

“中国制造”成本飙升

江苏舜天的曹小健表示，贸易状况取决于买卖双方的预期，而国内外众多因素让采购商的预期糟糕，因此下单很谨慎。“外贸形势是当前低迷，未来不明朗。”曹小健说。

一个几乎被所有传统商品企业提及的下滑原因是生产成本。自 2009 年以来，服装主要原材料棉纱的成本一路飙升。经历一年多的上涨，棉纱价格从 2 万元 / 吨变成现在的 3 万元 / 吨。服装厂上午对棉纱下订，如果没有及时支付货款，下午就可能因为棉纱价格变化而导致订单无效。

对于大多数企业来说，处在维持运作的阶段已经很久。

广交会新闻中心负责人介绍，本届广交会短单比重持续上升，企业下单谨慎。本届广交会订单中中短单占 90%，长单占 10%。“采购商对后市仍存疑虑，下单谨慎；出口企业担心政策调整和成本上升，不敢接长单。”该负责人称。

“成本总体已经上涨了 30%-40%。” 福建晋江鞋业企业负责人说，“但我们的主要客户，例如欧洲一些大型商超，不可能接受超过两成的提价”。

“国际需求未回升；中国制造的成本超过了采购商的承受能力；另外，新兴制造业地区工资水平跟中国差不多，但离主体市场近，一些地区所生产的中档产品水平甚至比中国好。”曹小健如此总结贸易低迷的原因。

去年，江苏舜天的贸易额仅增加 3%。曹小健说：“往年的贸易增幅至少在 15%以上。”而今年接到的订单，也没有像过去那样以 10%-20%的幅度强势增长。

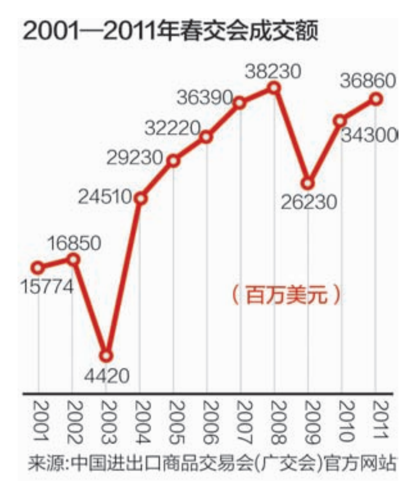
但舜天还是必须提价。“提价不少于 10%，正常的加价是在 15%-20%。”曹小健说。

这种加价势必挤出客商。采购商要么放弃下订，要么在勉强接受了一次加价后就拒绝再合作。

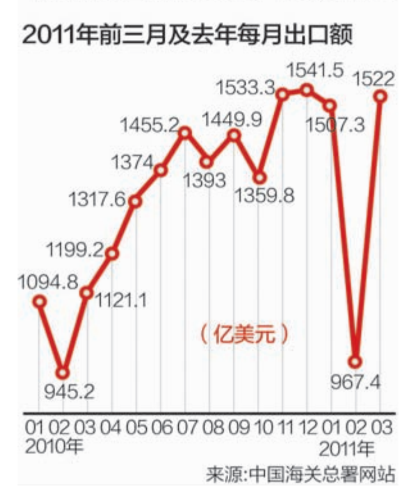
外界一直建议外贸企业转型升级、提高利润空间。对此，广东丝丽国际集团服装有限公司总经理助理叶玉俏表示，传统商贸产品提供的是生活必需品，仅有极少的企业能做成品牌企业。



广交会的冷清只是今年低迷贸易状况的一个反映 CFP/ 供图



来源:中国进出口商品交易会(广交会)官方网站



来源:中国海关总署网站

人口政策岔路

▶上接 09 版

生育率过低对社会和经济的影响深远而巨大。在死亡率不变的前提下。长时间的低生育率会造成人口的代际递减，使社会的人口结构变成从老年人到儿童数量递减的格局，呈现出“倒金字塔”形的人口结构。微观上，会使得家庭变得很脆弱；宏观上，会使得纳税人（劳动力）和领退休金者（被抚养的老年人）之间的比例失衡，给纳税人群体造成极大的负担。

按照国际通行的标准，生育率 2.1 被称为更替水平。一旦达到生育更替水平，出生和死亡将逐渐趋于均衡，在没有国际迁入与迁出的情况下，人口将最终停止增长，保持稳定状态。

2007 年，由人口计生委主持编写的《国家人口发展战略研究报告》认为，中国生育率在未来 30 年应保持在 1.8 左右，过高或过低都不利于人口与经济社会的协调发展。

翟振武也认为，目前来看，维持 1.8 左右的生育率对中国来说比较合适，这样可以使中国人口缓慢进入零增长、负增长的阶段。

政策只会微调

4 月 26 日，中共中央总书记胡锦涛在主持中央政治局官员学习人口问题时发表讲话称，要坚持和完善现行生育政策，切实稳定低生育水平。

问题在于，“稳定低生育水平”指的是稳定在什么水平上？如果是《国家人口发展战略研究报告》中定调的 1.8，根据“六普”数据，显然已经低于这个标准。那么，未来将采取什么样的政策措施？中国的人口政策似乎到了一个岔路口。

官方和学界的主流观点仍然是，保持人口政策的稳定性和均衡性，审慎放开二胎。

“我觉得政策需要调整，我们不会永远维持现行政策，只不过什么时候来调整，怎样调整，需要由国家来决定。应该说，把生育率稳定在 1.8 作为完善政策的一个方向是共识。”翟振武说。

他认为，未来几年，中国的生育率将有所提高，因为自从实行计划生育以来全国累计有近 1 亿独生子女，当前他们已经进入了生育年龄，满足“双独可以生二胎” 政策的人数会加多。“在现在生育率 1.65 的基础上，估计能拉高 0.1 个百分点左右，这就与 1.8 的目标值接近了。”

在翟振武看来，如果微调政策，放开 “单独”（夫妻中一方为独生子女）二胎，对生育率的拉高幅度更高，因为“单独”的家庭量会比“双独”的高很多。

> 一些迹象显示，未来政策可能仍倾向于逐步“微调”，在相当长的时间段内，“二胎”不会放开

王丰则认为，即便在城乡普遍放开 “二胎”，也只能将生育率拉高至 1.75~1.8。而 1.8 也不是好的目标值，应该是 2.1，生育意愿低于更替水平是比较危险的。“中国的人口政策已经滞后太久，应立即改变，越等实际上的代价就越大。”

不过，尽管多年来一直与其他专家一起奔走呼吁，王丰也承认：“按照中央现在的态度、计生委过去的做法，短时间内政策不可能动。”

让中国官方和部分学界专家对全面放开二胎不敢轻易尝试的原因是中国人口基数太大，而且在他们看来，生育态势未明。

新中国成立初期，在人口问题上是走过弯路的。建国初期的人口数量大概 4 亿多。人口学家马寅初 1957 年提出应该控制人口增长的建议，未被当时的政府采纳。在毛泽东大跃进期间“人多力量大”口号的鼓励以及三年困难时期之后 “补偿性生育”因素的影响下，10 余年间中国人口出现了激增，上个世纪 80 年代初的人口数量已经突破了 10 亿大关。之后中国调转头来试探计划生育政策，并实施至今。

低生育率的社会难题

在中国，“二胎” 不应立即放开的另一个原因是，庞大的人口数量已经对自然环境承载力构成了压力和挑战。

航天科技集团公司 710 研究所袁建华等人在 2003 年就写过一份名为《从可持续发展的角度谈 21 世纪我国人口发展前景》的报告，其中提到，从粮食生产来看，在 21 世纪中叶之后，中国粮食最大可能的生产量为 8 亿吨左右，如果分别按每人需要粮食 500 公斤和 600 公斤计算，中国适度人口分别为 16 亿和 14 亿。

在王丰看来，适度人口的概念是一个误解。“如果资源是固定的，当然人越少人均越高，但人口和承载力之间是一个动态关系。”

“另外，很重要的一点，现在世界人口变化的大船已经掉头了，上世纪 70 年代初的时候人口增长率是千分之二十五，现在连千分之五都不到。人口增长带来的挑战已经是过去的事情了。”

事实上，不管是微调政策，审慎放开“单独”二胎，还是对现行人口政策进行全面改革，中国都必须面对全世界都在面对的低生育率带来的社会难题。

王丰、梁中堂、郭志刚等人都反对 “随着第一代独生子女进入生育年龄，‘双独’ 二胎政策将在近期拉高生育率” 的论断。他们认为，“六普”所显示出的低生育，在很大程度上不是“一胎”政策的结果，而是由于社会经济的发展和生活方式的改变，使得育龄人口的生育意愿很低，或因经济因素的制约无法生育更多的孩子。

“现在有很多调查都说明，即便没有一胎政策的限制，很多年轻人想要两个孩子，但生不起。想要三个的几乎没有。”王丰说。这是他在江苏省进行调查后得出的结论，与在北京等地进行的生育意愿调查结果一致。

“生育率下降趋势已经不可逆反了，生育率下降的现象在世界各国普遍存在。” 梁中堂也表示，“上海市前几年放开‘双独’二胎，曾经预想会有一个生育高潮。结果根本没有出现。”

梁中堂 26 年前主导的 “翼城试验”也显示，“二胎”政策并没有导致人口的暴增，1982 年至 2000 年两次人口普查期间，全国人口增长了 25.5%，山西省增长了 28.4%，而翼城县仅增长了 20.7%。与此同时，翼城各个时期的各项人口指标均优于其所属的临汾市、山西省以及全国水平。

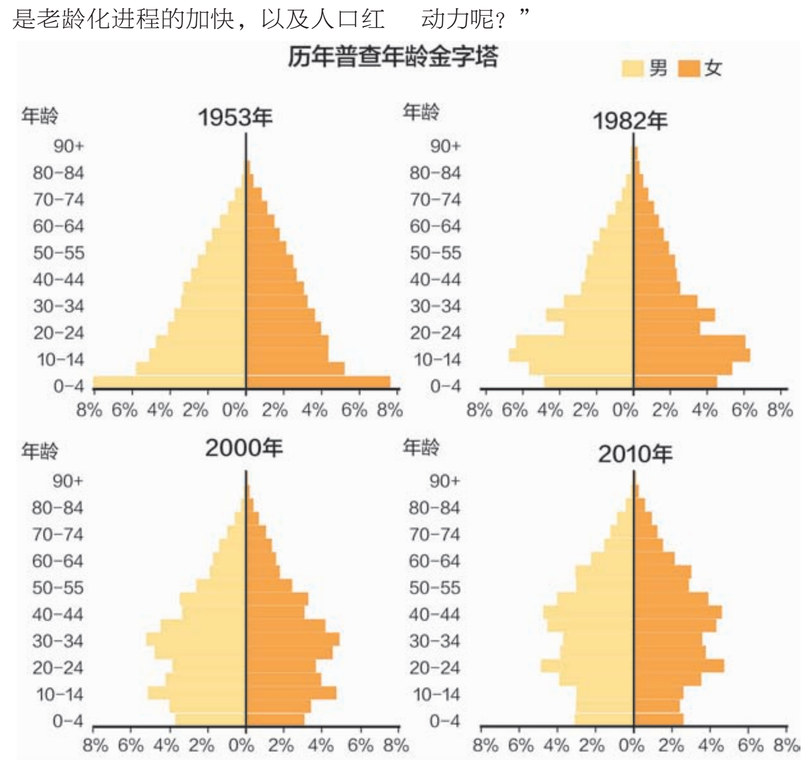
低生育率所带来的社会问题，是老龄化进程的加快，以及人口红利结束的加快。所谓人口红利，是指一个国家的劳动年龄人口占人口比重较大，抚养率比较低，为经济发展创造了有利的人口条件。

中国社科院人口与劳动经济研究所所长蔡昉预计，中国的劳动年龄人口将在 2015 年前后出现零增长，这是人口红利的转折点。他预计中国的人口红利只剩 10 年左右，而王丰更为悲观，他认为只剩 3 年。

作为发展中国家，劳动力匮乏带来的难题更难解决。

“日本的生育率只有 1.3，也比较低，但它旁边有我们这样一个有 13 亿人口的大国，劳动力就好解决。想想 13 亿人口的国家缺乏劳动力会是什么样子，我想不出社会有什么途径去解决这个问题。”梁中堂说。

“德国的生育率也低，但能吸纳很多来自东欧的移民或者劳动力。它和日本一样，都有较好的经济结构，有吸引力。我们没有一个好的经济结构，用什么去吸引外面的劳动力呢？”



数据来源:中国统计局网站

实录:在北京截访的日子

■ 本报记者 陈勇 北京报道

吃完晚饭,张肖打开电脑,继续听党课,内容是中央党校教授薛鑫良谈《中国共产党的价值观建设》。正看着,吴刚推门进来,找他要了根烟,从桌上抓起打火机点上,吸了一口说:“他们又来了,这次20个人。”

“他们”是从湖北来北京上访的人。因为征地拆迁补偿,地方上无法合理解决,只能到北京来。

自从国务院1995年10月28日颁布《信访条例》后,各级国家机关均设立信访机构,受理与其职权相对应的信访事项。也就从那时候开始,在地方上诉求无门的老百姓开始到北京来寻求解决途径。与之相对应的,由地方政府派出的把上访民众拦截在中央或上级有关部门信访登记之外,并劝回原籍的“截访”群体也诞生了。

张肖和吴刚就是这个庞大群体中的两个。

截访的成本

来北京之前,张肖是湖北省某市公安局的一个支队长。他2008年被派到了北京,和驻京办一起,专门负责对上访人员的劝说和遣返工作。“来上访都是憋着一口气的。”接触维稳工作3年之后,张肖说。

和张肖一起的吴刚,是湖北省一个县级公安局派驻北京的。吴刚比张肖早来一年,对于在北京截访的日子,他更有感受。国家信访局、中纪委、最高检、最高院、卫生部等,这些原本对于张肖很陌生的地方,如今已经很熟悉。

“有时候开车,不自觉地就往那个方向去了,”张肖说,“习惯了,不知道什么时候老家会来人,每天的电话得保持充电状态,随时都有电话,随时都要往火车站、机场等地方赶。”

接近国家信访局人士透露,2011年“两会”期间,全国上访的人数是历年来较高的,日高峰人数最高可达2万人,排名靠前的是河南、山东和东北地区。

公安部党委副书记、常务副部长杨焕宁更指出,省、市两级公安机关需要积极强有力的信访工作督导组,采取巡回指导、联合接访办案等形式,加强督促检查,最大限度减少群众赴省进京上访。

张肖所在的地市,今年“两会”出动了50多人“截访”,是历年来截访人数最高的一次。“两会”13天仅人员开销就达20万元人民币,这还不包括所承担的上访人吃住和返程费用。

一个盒饭10元,地下室一个房间一晚80~100元,如果顺利劝说,还要包车送回去,团购火车票。这是来访人员的正常支出。有时候为了劝说上访人员不上访,还要给工资,按照当地中等工资水平来支付。这些费用基本都由地方承担。

> 今年“两会”期间,全国上访人数是历年来较高的,日高峰人数最高可达2万人,排名靠前的是河南、山东和东北地区

此外,随着网络的兴起,上访人员开始通过网络来解决相应的诉求,有成功的,但更多的是失败。因为网络毕竟鱼龙混杂,很多时候网络只会将事情推向另外一面,另外他们当中精通电脑的人较少。

即便如此,张肖所在的单位,还是在“网络办”增添了人手。每天负责搜集各种信息,把重大事件编制成短信,发送给分管领导和地方领导。网络办除负责舆情外,还承担向外宣传的任务。在论坛和微博等地方,注册马甲,以正面形象回应或者发布消息,对缓和矛盾和宣传地方形象起到了一定的作用。

截访者的苦恼

“外界总说截访的人如何之坏,把我们妖魔化了。”吴刚说。

来北京3年,给张肖留下印象最深刻的是一个老头。他清晰地记得那个老头已经上访20年,唯一的诉求就是要地方上解决因为医疗事故所遗留下的未尽事项,仅仅因为几万元,地方拖着不办,医院不理,老头一气之下,开始了20年的上访生涯。

“其实就几万元,对地方和医院来说,都是小钱,但就是拖着不办。”张肖说。

除此之外,根据当地治安条例,“非访”三次以上,遣送回原籍后,要进行为期7~15日的治安拘留,而理由是影响了首都的国际形象和地方政府政绩。

张肖说,很多上访人员在他们劝说下,原本都已经放弃上访,结果回到地方后被拘留,出来后继续上访。

“我答应他们,回去了不被拘留,甚至做了保证,但一回去他们就被抓了起来。”张肖无奈地说,很多事情自己是心有余而力不足,地方领导要和上访人较劲,认为他们诋毁和破坏了地方的政府领导形象,耽误了他们的“前程”,所以要处理。

此外,地方上新官不理旧事也让截访者的工作遇到困难,原本张肖他们帮忙协调成功的事情,结果因地方换届而无声无息,最后他们在百姓和上访群众眼里成了没有“信誉”的人。

从在地方上维稳到驻北京截访,吴刚从事维稳工作20年多,接触最多的就是国企改制和因征地拆迁补偿问题的上访人员。有电力、烟草、水利甚至还有部队转业人员,诉求都是一样,为了生活。

吴刚说,并不是每个上访人员都是无理取闹,很多都是弱势群体,有着真正的困难,只有少数人属于无理取闹的。

在北京的日子

“干这行比破案还艰巨,心里压力还大。”张肖说。虽然年年获得“优秀信访先进工作人员”称号,但他依然不开心。因为在北京3年,除了截访维稳,就没有其他事情。要是哪天电话不响,他会很神经质地反复拨弄电话,怀疑是不是电话出了问题。

在张肖的回忆里,3年里,自己几乎没有休息日,因为截访工作不分白天和黑夜。有时候实在扛不住了,就眯一会儿,或者抽根烟。抽起烟来,一根接一根,一天要两三包。长期下来,张肖的食指和中指被烟熏得微黄。

张肖住的地方在农展馆附近,离朝阳公园很近。3年里,除了朝阳公园,其他地方哪儿也没去过。工作之余的生活就是按要求听党课和睡觉。

屋子里虽然摆了台麻将机,但已落满灰尘。偶尔觉得很压抑时,他才会叫上吴刚和其他人一起搓上几把,算是缓和情绪。

3年里,他回家的次数不算多,平均半年回一次,但经常没待几天又要往北京赶,因为“他们”又来了。有时候,他也会趁回去开会的时间,在家多逗留几日,多陪陪妻子和老人。

张肖有一对子女,老大是男孩,已经当兵,女儿在外地读大学,念的是工程管理。妻子则在家管理家庭,把家中安排得有条不紊,让他放心。

张肖说,他觉得自己最对不起的就是妻子,作为一个公安的妻子,这些年,她默默付出的太多。

对儿子也有亏欠。儿子当兵走的那年,张肖在外执勤,连送都没有赶上,为此儿子还和他怄了一阵子气。

吴刚说,很多人经常把我们的生活想象和描绘得十分奢华和慵懒。其实,我们没有把上访人关起来,也没有对他们进行人身伤害,我们只是劝说以及遣送他们回原籍。



上访与截访已成为社会的主要矛盾之一 CFP/供图

吴刚居住的小区在团结湖附近,是一套两室一厅的房子。

房租是3600元,由单位支付。虽然住在北京,但他拿的是地方上的待遇,一个月也就3000元出头,在北京期间,每日补助50元,杂费30元,一共80元。如果加上补助,税前到手是4500元。

年轻时,吴刚曾经幻想过去报考演员,阴差阳错当了警察,结果一干就是20多个年头,现在还和家人两地分居。

在没任务的时候,吴刚和张肖总会凑在一起喝酒,聊天。他们的话题最多的也是上访和截访。但在他们眼里,出现这样的问题原因很多。其中之一是,虽然国家要求设立有错必揪体制,但在信访这块却不是有错必揪,甚至是有错不揪。在他们的记忆里,4年了,没有一个地方官员因为信访而遭到问责或者追责,哪怕连警告也没有。

“如果国家不改正和健全相关的行政体制,不形成一个有效的倒逼追责机制,上访还是会继续,问题依然存在,截访成本还会高居不下。我们也只能继续呆在这里,不能回家。”吴刚说。



经济观察报 The Economic Observer
2011.05.09

绿色变革中的绿色公司

■赵翔 文

中国现代化的主题和关键词,是绿色变革,即从黑色工业化、城市化和现代化到绿色工业化、城市化和现代化:从黑色制造到绿色制造;从黑色能源到绿色能源;从黑色贸易到绿色贸易;从黑色消费到绿色消费。

在这个声势浩大的绿色变革中,那些工业化的主体——公司,将如何作为?

绿色现代化

《中国低碳经济发展报告(2011)》作者之一、清华大学国情研究中心主任、十二五规划专家组成员胡鞍钢,提出了中国绿色现代化"三步走"战略。

第一步(2006-2020年):为减缓CO2排放、适应气候变化阶段。到2020年左右,二氧化碳排放量到达顶峰。这要求在"十二五"(2011-2015年)期间大大减少排放速度;在"十三五"(2016-2020年)时期,排放量趋于稳定且达到高峰。

第二步(2020-2030年):进入CO2减排阶段。到2030年二氧化碳排放量大幅度下降,力争达到2005年的水平。1990年中国二氧化碳排放量22亿吨,2005年增加至52亿吨。

第三步(2030-2050年):到2050年二氧化碳排放量继续大幅度下降,与世界同步,达到1990年水平的一半。到那时,中国可再生能源比重超过55%,煤炭消费比例降至25%-30%,全部清洁利用;森林覆盖率26%;HDI达到0.98……基本实现绿色现代化,达到发达国家水平,真正对人类作出了绿色贡献。

绿色现代化是中国必选之路,这不同于工业革命以来经济增长与温室气体排放共同增长的传统发展模式,而是一种经济增长与温室气体排放下降的绿色发展模式。传统工业化是西方国家基于对全球资源的占有,是以大量消耗与大量排放为代价的,这种模式在少数国家开始工业化时是可行的。

胡鞍钢说,这种模式不仅不会影响中国长期经济增长率,还会大大提高经济增长质量和社会福利,实现经济发展与环境保护、生态安全、适应气候变化的"多赢"。一旦像中国、印度等大国工业化后,传统工业化不仅会造成本国的资源环境矛盾恶化,也会引起了全球的资源环境矛盾的凸现。

哥本哈根会议后,中国面临尖锐的国际批评。中国正站在十字路口:要么与发达国家和发展中国家都展开积极的合作,要么受到腹背攻击。传统工业化向新型工业化转变是必然选择,适应新型工业化潮流的绿色公司,是主力军。

那些绿色公司们

变,或者不变,对于那些投身于中国工业产业中的公司们,至关重要。这将决定他们在这场空前的绿色变革中,崛起或落败。他们或许是复星、美的、阿里巴巴、奇瑞,或许是本土化中的ABB、GE、三菱、DHL……

中国提出,"十二五"规划期间把单位国内生产总值能源消耗降低16%,单位国内生产总值二氧化碳排放降低17%,这为增效节能领域提供了巨大的发展空间。"这些领域,是ABB的工作重点和技术优势所在。"ABB北亚区及ABB(中国)有限公司总裁方秦告诉记者。

事实上,在提升经济发展质量的过程中,对于电力、能源等基础行业而言,意味着新一轮的增长机遇。ABB的口号就是:"用电力与效率创造美好世界"。在整个新能源的发展过程中,ABB可以提供全线的产品,在水电、风能、太阳能等各领域,都发挥着独特的技术作用。

随着下一步的发展,新能源建设,包括水电、风电、太阳能以及核能都有很大的发展空间。在核能方面,由于受到日本核危机的影响,全球可能会在相当长的一段时间里继续讨论、辩论,通过新思考、新定位、新的安全法规来赢得公众对核电的信心,然后才能再次投入核电建设。核电是不可替代、不可或缺的清洁能源组成部分。

而在整个工业产业节能减排是非常非常重要的工作。此外,还有分布式发电领域,离岸风电场也在开发之中,这些都为高压直流和轻型高压直流输电技术带来很大的市场需求,这也是ABB新的增长点之一。而在提升发电和能源的使用效率上,ABB的核心技术可以极大降低能源消耗,同时降低二氧化碳排放。

当然,在这场方兴未艾的绿色变革中,或许还有人们环保观念的变化,中国传统的价值观倡导天人合一,追求人与社会的和谐,追求人的内心与外部世界的和谐。这同样也是巨大的机遇。

例如,ABB的智能电网,可以帮助居民更好地节约用电,ABB的监控系统可以告诉用户,什么时候使用什么样的电器是更环保、更便宜的,什么时候打开空调最合适。

人们选择不同的生活方式和生活习惯,意味着对资源和能源不同的消耗水平,这种变化潜移默化,潜力无穷。当这种观念深入人心时,便开启了绿色变革最为华丽的章节。

方秦:与中国经济相伴而行

"方秦这个名字,和我的性格比较一致,方方正正、做事比较守规矩。"方秦这样解释其中文名寓意。

2010年,就任ABB集团高级副总裁、ABB北亚区总裁及ABB(中国)有限公司董事长兼总裁以来,方秦带领ABB中国公司,一方面继续强劲投资,一方面保持了快速发展。ABB的本土化进程方兴未艾,正在全面服务于中国"低碳高效、节能减排"的绿色工业化。

近日,因为对生态公益建设做出积极贡献,ABB(中国)有限公司又荣获"2010生态中国合作奖"。不久前,作为为首都建设做出突出贡献的外国企业家,方秦还荣获北京市政府颁发的"长城友谊奖"。方秦谦虚地告诉记者,这其实是对ABB的认同,也对ABB为中国发展所做贡献的认可。


方秦 ABB(中国)有限公司董事长兼总裁

在中国,为中国和世界

经济观察报:ABB在中国一直保持着强劲的投资步伐,在ABB的全球投资版图中,您如何评价中国市场的地位?和其他新兴国家相比,中国市场有什么特点?

方秦:ABB非常重视对新兴市场的战略投资,对每个新兴市场都有明确的战略。显然,中国是所有新兴市场中最大的市场,我们非常看好这里。而ABB在中国的发展,也远远早于其他新兴市场,在90年代初,ABB就在中国建立了第一个合资企业,并延续了快速地发展态势。现在,我们投资中国的步伐非常快,也正在把中国市场的经验推广到其他新兴市场,比如巴西、印度。

当然,ABB在中国的发展并未达到顶峰,我们还要继续开拓、开拓那些在中国尚未完全开发的市场。举一个例子,现在中国政府注重西部开发,我们也追随着这个步伐,在西部进行投资和建设;中国正在发展新兴产业,那我们也追随着这个步伐,向新兴产业倾斜。

经济观察报:之前,ABB提出"在中国,为中国"的口号,后来发展为"在中国,为中国和世界",表述上的变化,有哪些深层次的含义?

方秦:ABB从90年代初进入中国后,就开始对整个生产价值链进行投资。从研发、制造、工程到服务,各个环节都进行了大量投资,你可能注意到,我们没有把中国作为一个廉价劳动力的输出国来对待。

而在过去的20年中,随着中国经济与世界经济的接轨,越来越多的技术由中国走向世界。在这种背景下,我们利用ABB在中国强大的研发能力,开发出多种产品和技术,不仅为中国市场服务,也为世界市场服务。

我可以举两个例子。首先是机器人的例子,ABB在上海设立了机器人研发中心,机器人业务的全球总部也于2006年迁到上海。我们利用上海的资源力量来设计、研发机器人,我们的机器人产品如今不仅为中国市场服务,而是越来越广泛地扩展到世界各地,为全球客户服务。

另外,一个由客户驱动进行研发的例子是,ABB的800千伏特高压直流输电技术。ABB和国家电网公司联合开发的向家坝——上海800千伏特高压直流输电线路,可以进行超大容量电力传输。2010年7月,该线路已经成功投入使用,跨越2000公里,传输超过6400兆瓦的清洁水电。现在,这项技术已经成功地应用于印度的同类工程。我相信,在不远的将来,我们在巴西也会采用这项技术。

绿色变革的机遇

经济观察报:中国目前正在倡导节能减排、转变经济增长方式。在产业结构调整一系列的政策之下,ABB中国的发展战略有什么侧重点?

方秦:自从我来到中国,我深刻地感受到,中国政府在环境保护、增效节能、节能减排等方面已经做了大量的工作,并集中精力处理一些形成阻碍的问题,"十二五"规划则进一步强调了这些内容。

中国在"十二五"规划中特别强调了一点——重视提高人们的生活质量,而不是单纯追求经济发展的速度。从这一点来说,ABB的技术,例如机器人和自动化技术,都在着力提高人们的生活质量。我们的机器人可以把工人从艰苦的环境中解脱出来,不让他们在危险有害的环境中工作,通过运用先进技术,让工人获得安全舒适的工作环境。

经济观察报:是否会根据"十二五"规划纲要的内容,对ABB的发展战略做相应的调整?

方秦:我觉得,ABB并不需要做大的战略调整,因为我们的产品线恰恰能够非常好地契合上述的政策指向,ABB的业务与中国经济发展趋势完全匹配。

举一个例子,从石油、天然气这些能源的开发,到最终从建筑内部插座里面获得电力,目前能源在传递过程损失了三分之二的电力,这些损耗就发生在发电、传输等过程中,整个能源链的各个环节都有很大的损耗。但是,我们的产品可以帮助能源链中的每一个环节提高能源效率,ABB提供解决方案、系统和服务,为从电力开发、电力传输到最后的电力使用提供了各种各样的增效节能方案。

布局中国

经济观察报:从2007年起,ABB中国有限公司的业务增长在ABB集团内保持着领先地位。在与中国经济的同步发展中,您的感受是什么?您能举例来说明这样的发展吗?

方秦:我想说的是,在"十一五"规划期间,中国GDP的年均增长速度是11.2%,ABB的发展要高于这个速度。事实上,对于ABB而言,任何低于11%的比例都是不能接受的。

我想举一个例子,电力系统业务部,它的发展不仅是业务量的发展,或者是销售额的发展,更重要的是在技术方面实现了发展。ABB特高压直流输电这项技术之所以能够实现发展,是因为我们的客户——国家电网公司——坚定地相信,这是他们需要的技术。所以,这项技术得到了广阔的发展空间和推广机会,直到成功实施。

再举一个例子。10年以前,中国风能市场是不存在的,但现在,中国已经成为全球风能的一个领导者。这不仅仅是因为中国是全球最大的风电市场,还因为全球风能领域所有的大型制造商、生产商都已落户在中国,他们在研发、生产、工程等各个方面都在实现了进一步发展。虽然我们不是风机生产商,但我们可以提供70%以上的风力发电的元器件,拥有完整的产品线,并可以提供多种服务。例如ABB生产的风电发电机、变频器,以及中压、低压各项技术,可以使风能顺利实现并网。

最后一个例子,是关于中国高铁行业的发展。现在大家都知道,中国的机车生产制造商在全球拥有强大的竞争力。同样,ABB也充分借助中国在高铁领域的发展,实现了长足的进步,实现了大量产品的本土化生产。

经济观察报:2010年3月,ABB将800千伏高压直流变压器技术转让给在华企业,并在重庆建成特高压试验中心。为什么选择重庆?

方秦:1998年,我们建立了重庆变压器厂,重庆变压器厂不仅在生产方面发展迅速,而且在技术、设计、研发等各个方面也实现了卓越发展。如今,重庆已经成为ABB全球最大的变压器生产基地。对于我们来说,选择重庆作为我们的特高压试验中心所在地,是一个自然的选择。不仅如此,我们去年还把800千伏特高压直流变压器技术转让给重庆ABB变压器有限公司。

为什么我们在重庆有如此大的发展?因为重庆这些年发展非常迅速,拥有非常好的基础设施和物流设施。ABB的变压器体积非常庞大,有300——400吨重,是个庞然大物,适合水路运输,重庆良好的基础设施和物流条件,便于我们把巨大的变压器从工厂顺利运送到港口。同时,重庆市政府在各方面为我们提供了有力的支持,我们愿意在重庆发展。

经济观察报:ABB在中国的产业布局中,在新企业的选址时,最主要的考量因素是什么?

方秦:ABB如何选择新企业的厂址呢?分两方面来讲,一方面,如果我们建立全资公司的话,会考虑有良好的物流保障和基础设施,并尽量贴近市场。把中国作为一个简单的市场,这种想法肯定是不合时宜的,是非常幼稚的。在中国国内,不同的地区,市场状况也不一样,我们希望尽量贴近市场;另一方面,如果要建立合资企业,就要找到合适的合作伙伴。合作伙伴是在厦门、上海,还是重庆,很大程度上决定了我们新企业的选址。

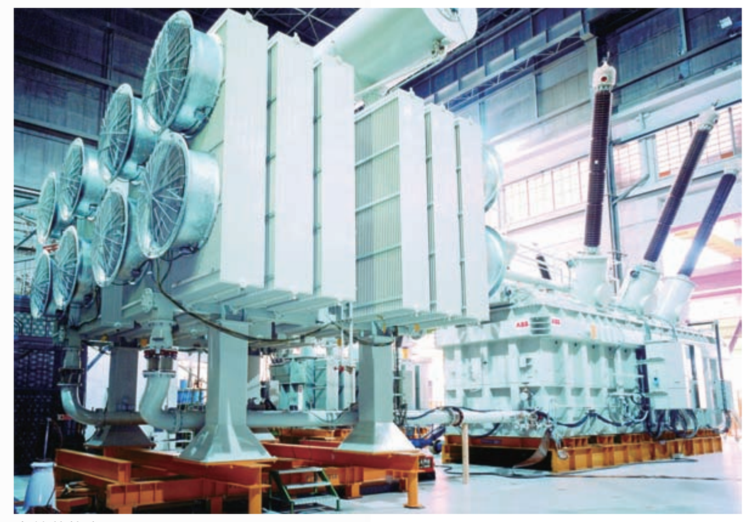
在中国的这一年多时间里,我巡视了一些ABB的工厂,因此去了很多城市,也有机会和很多地方政府高层见面。让我感到欣喜的是,我去过的所有地方,都非常真诚地欢迎ABB,给我们提供了非常好的支持和服务,给予了足够的重视。

服务电力高速公路

2011年,"特高压"上升为国家战略,成为电网投资的发动机。

年初,特高压输电工程已被列入国家"十二五"规划。根据规划,"十二五"期间,国家电网公司将投资超过5000亿元,建成"三纵三横"特高压交流骨干网架和11项特高压直流输电工程。这一重要的机遇,为特高压相关设备制造商带来的广阔的前景。

"中国的特高压直流输电市场规模非常大,这是ABB的强项。"4月21日,ABB北亚区及中国高级副总裁刘信刚说。


高效节能变压器

黄金20年

1992年,刘信刚从电力工业部质量保证工程师的位置上离开,加入了ABB。那时,ABB的中国总部还设在香港,在中国大陆地区仅设立了一个代表处。正是从1992这个风云激荡的年份开始,中国加快了开放的步伐。ABB的管理层敏锐地意识到,这个巨大市场,一定蕴藏着惊人的爆发力。1994年,ABB将中国总部从香港搬到了北京,拉开了全面本地化的序幕。

本土化到什么程度呢?

到2011年,ABB在中国的本地企业达到了31家。在这31家企业里面,有24家是合资企业。比如,铁路领域的广州ABB微联牵引设备有限公司,电力领域的重庆ABB变压器有限公司。ABB供应中国市场的产品85%以上都在中国生产,这些产品要么是ABB中国直属的本土企业生产的,要么是ABB在中国的合资企业或者合作企业生产,遵循着ABB的全球质量保证标准,且原材料也大多在中国采购。

曾经因为ABB整体业务调整而离开的刘信刚在2011年重返ABB,这让他更深刻地感受到ABB中国发生的翻天覆地的变化。刘信刚说,2000年,ABB在中国的合资企业大概只有几家,ABB中国公司甚至都很难进入到ABB集团的前十名,如今却已经排在了全球第一位。我离开ABB的时候,雇员人数还不到1000人,现在ABB中国本土的雇员将近1.7万人。

"中国经济腾飞的这20年,也是ABB中国推进本土化和快速发展的20年。"刘信刚说,ABB在中国的发展进程,几乎就是与中国近几年的高速经济增长同步的。

中国经验

如今,ABB的特高压直流解决方案包括高压直流、轻型高压直流、柔性交流输电等技术和电缆系统等,这些技术可以实现地上、地下甚至水下的电力传输和电网连接。

近20年来,在输电容量和效率上,ABB在技术上实现了巨大突破。特高压直流技术在中国、印度、巴西等国家尤为适用,共同的特征是,这几个国家都幅员辽阔,电力能源和可再生资源富集地区远离电力负荷中心。毫无疑问,中国是ABB特高压技术的重点市场,随着经济发展,中国市场的需求也推动着ABB电力技术的发展,特别是高压、特高压技术。

之前,全球电压等级最高、容量最大的输电线路,是ABB为巴西伊泰普水电站建设的600千伏高压直流输电项目。2010年7月向家坝上海特高压直流输电线路正式投入运营。这条800千伏特高压直流输电线路主要应中国市场需求而开发,将中国西南部的向家坝水电站的电力输送到上海,项目额定功率为6400兆瓦、横跨2000公里。这项输电工程成为目前世界上正在运营的电压等级最高、输送容量最大、传输距离最长的输电走廊,是名副其实的电力高速公路。

向家坝——上海特高压直流输电线路的输电效率,超过93%。与运行中的500千伏高压直流输电线路相比,每年节省的电力损耗可满足中国100万人的需求。在这一项目中,ABB提供了14台400千伏换流变压器和14台800千伏换流变压器。这其中,有10台800千伏换流变压器在瑞典制造,其余的则采用了ABB元件和技术,由ABB与特变电工沈阳变压器集团共同生产。

在国家电网公司的统一规划、协调和部署下,ABB和中方组成的联合工作团队,经过了两到三年的工程分析论证和关键技术攻关。目前,中国的特高压直流项目,是世界上独一无二的。如今,这一技术已经从中国走向世界。ABB将为印度国家电网公司建设的特高压直流输电线路提供输电系统。这条特高压输电线路将把印度东北部的水电输送到1728公里以外的印度城市阿格拉(Agra)。

技术与转让

2011年,ABB再次取得布局中国特高压的订单,与中国南方电网合作,为云南糯扎渡——广东特高压直流输电工程的一座换流站设计、制造、安装并调试800千伏特高压直流变压器设备。不久前,ABB公司又一次与国家电网公司合作,为锦屏——苏南800千伏特高压直流输电工程提供核心技术,并为该工程的两座换流站提供关键部件,包括800千伏特高压直流输电变压器、换流阀、控制和保护系统、直流开关场设备等,确保该线路实现高效、稳定的电力输送。

特高压直流线路具有远距离、大容量、低损耗和节约土地资源等优势。建造特高压直流变压器需要克服许多技术挑战,例如需要提升变压器的绝缘性能、对绝缘套管等关键设备进行重新设计等,这正是ABB的技术优势。

当然,合作的意义并不止项目本身,ABB只在一定范围内参与项目,比如承担局部、关键部分的工作,而中方合作伙伴承担项目的大部分工作。事实上,ABB也致力于在项目合作中帮助合作伙伴提升技术水平,实现优势互补、强强合作。

比如,在合作项目中,ABB会进入合作伙伴的企业,从设计、生产、工艺等各个环节,帮助本地企业提升管理细节,给予指导。ABB对图纸、工艺、过程等方面提出要求,并且参与到具体的生产过程中。中方按照ABB的生产工艺和质量要求实施生产,管理理念和工艺水平可以得到很大提高。

"这方面的效益更加长远,很难用金钱来衡量,但它确确实实帮助中国企业提升了装备制造水平。"刘信刚说,近几年,中国的电力行业快速发展。ABB与客户相互合作,一方面完成针对项目本身的成套、设计、生产、优化工作;另一方面,从国家电网推进特高压发展以来,ABB就着力于提高生产技术水平,扩建生产设施,满足特高压项目的需求。在此过程中,ABB不断引进新技术、新产品,在中国落地生根,生产制造,这是实实在在的本土化举措。

ABB:对话未来世界

"我希望中国不仅是ABB在全球的最大市场,而且也将成为ABB在全球最大的研发中心。"2010年1月份,国务院副总理李克强考察ABB瑞士苏黎世全球总部时,留下了这样的话。

这个希望或许并不遥远。ABB已经日益成为其全球重要的研发中心。2010年,ABB在中国的研发投入比2009年增长40%,2011年研发投入将增长超过50%。

三峡电站及远距离输电、南水北调、西电东输、北京奥运、上海世博会……在这一系列中国乃至世界瞩目的重大工程项目中,都出现了ABB的"身影",其先进的电力设备已在许多地方广泛应用。可以说,ABB是在华成功的世界500强企业的一个缩影。

ABB离散自动化与运动控制部北亚区及中国负责人罗森是个个子高高的瑞典人,他告诉记者:"'十二五规划'和ABB的口号有非常强的关联,ABB的口号就是:'用电力与效率创造美好世界。'"在他的描述下,ABB不断研发和完善的技术,给未来世界带来美好的想象。

增效节能最环保

ABB的CEO昊坤阐述了这样的理念,最绿色的能源是节省下来的能源,减少浪费才是最环保的方式。

ABB有很好的控制系统,名叫Symphony,其改进版Symphony Plus已在全球推广了,这是ABB对整个煤炭发电环节实现有效控制和管理的一个关键。与电站控制相结合,ABB拥有飞灰控制、火焰控制,除灰等专项技术,可以为提高燃烧效率、降低污染和排放都起到重要作用,这些成熟的技术已经投入应用。在强调节能减排的今天,这些技术越来越多的得到重视。

"十二五"规划期间,国家电网公司将大规模建设智能电网。在未来,不管是从发电端,还是输电、配电、用电端,以及分布式发电、并网输电、储能环节等,在几乎所有环节上,ABB都有相应的产品和技术。ABB还有其它许多系统,比如智能建筑控制系统、机器人产品等,这些产品和系统通过精准的控制,同样可以大大提高能源的使用效率。

罗森说,这些,构成了ABB的技术在增效节能方面的优势,并且,在这样的指导方针下,ABB还会不断涌现新的技术和产品,让这个世界更加节能。

开发清洁能源

离岸风电可以提供强大的电力,早已为世界各国所认识,ABB很早便开始从事离岸风电业务。从技术层面来讲,海上环境对技术要求更苛刻,为了让海上风电更高效、更可靠,ABB在离岸风电技术领域也投下重兵。现在有针对海上风电的全系列产品,比如发电机、变频器、变压器等,在制造风机叶片、涡轮机、电机、换流器,包括风电并网的交流设备和传输系统等方面,也都有相关技术提供支持。

"由于环境的制约,风电设备需要在设计上很紧凑,同时具备高技术含量、以及良好的绝热和绝缘能力,ABB可以做到这一点,这也正是ABB的优势所在。"罗森说。

发展离岸风电,"并网"始终面临着重大挑战。ABB的解决方案,则涵盖了从一般性的常规交流输电系统到高压直流输电系统。例如,ABB在欧洲就参与了全球最大的海上风电并网项目,将离岸风电并入德国大陆电网。早在1997年,ABB就开发出了轻型高压直流输电技术。几年前,海上风电真正兴起,它的价值逐渐凸显出来,ABB的轻型高压直流项目的订单呈爆发式增长。

这两、三年,ABB在西班牙建设了十几套光热发电设备,通过镜子把光进行折射,再利用能量交换进行发电。光伏发电需要光才能发电,但ABB的光热发电厂可以连续24小时发电,没有间歇。其中,ABB还应用了热储能技术,把多余的热存储起来以便持续发电。

改变世界的新技术

在未来很长时间里,中国是世界上最大的铁路轨道交通市场。中国一些铁路建设公司,已经成为国际性的铁路建设公司。ABB不是机车制造商、不生产火车车厢本身,ABB的定位是一个独立的元器件供应商,可以涵盖机车牵引系统和铁路沿线的电力供应系统等各个环节。

在过去的五、六年中,ABB在中国建立起一个强大的机器人研发中心。上海也是ABB集团弧焊、白车身、动力总成三大全球技术中心所在地。这三个中心是全球的技术中心,负责研发技术并面向全球其他市场推广,同时还为其它市场开发一些应用。

罗森举例说,ABB有一款采用FlexWasher技术的机器人,应用于柴油机四六缸缸体加工线最终工位的清洗。这是一项对质量要求很高的工作。采用ABB机器人后,客户每年可以节约3000吨水和20万千瓦的电力。

而在电动汽车领域,ABB则很早便确立了电动汽车充电这个技术优势。罗森说:"ABB已经参与了国外多个电动汽车充电项目,电动汽车充电肯定是一个非常有吸引力的市场,这也是一个新的市场。"

ABB称之为叫e-mobility,中国现在对电动车充电的投入很大,将投入数百亿的资金,目标是到2020年推广500万辆电动车的应用。而ABB的目标是,提供充电站需要的大多数产品和零部件。

工程师的ABB

ABB是一个庞大的创新机器,数以万计的人才,不断迸发崭新的创意、试验新型产品。谁都知道,要创新,就要远离按部就班和循规蹈矩,但创新管理和文化氛围,确可以有一套完善的体系,这维系着ABB不竭的创新源动力。

ABB集团高级副总裁方秦这样来评价创新:我们用产品创新比率来衡量一项技术可能会带来多少收入,也必须从经济上考虑这个问题。因为研发一定要跟业务结合,为我们带来收益。第二就是创新的速度,研发项目需要多长时间才能走向市场,这点很重要。如果项目需要很长时间,可能在完成时就已经失去最好的商机了。

ABB的工程师:珍贵的不动产

从1996年到2002年,刘前进在清华大学完成硕士和博士学业后,一直从事机电工程专业。2002年底,刘前进来到了ABB,一干就是将近10年。

"在学校里,也是做产品开发。但进到ABB之后,才知道真正的产品开发需要做什么。"如今已是ABB(中国)有限公司首席技术官的刘前进说,在外企做研发,跟学校的工作模式相比,工作氛围和项目思路存在非常大的差别。

ABB有着根深蒂固的工程师文化,这让刘前进感喟良多。

初到ABB时,刘前进到瑞典参与一个研发项目,见到一个老专家,已经63岁,还在一线进行编程工作,他非常专注,且功底深厚,受到所有人的尊重。而在国内,不会有这样的事,大家都认为,编程是年轻人的工作,30岁以内可以干,过了30岁就不能干了。

ABB有很强的、典型的工程师文化,这种文化只强调技术能力,不靠行政级别来定义人才。研发人员如果愿意做研发工作,可以一直在这个领域发展下去。ABB公司内部有几种职位,有研发工程师、高级研发工程师、主任研发工程师、高级主任研发工程师,研究员。这些职位没有行政职能,但给予研发人员非常好的待遇和尊重,最高的职位相当于国内的院士。同时,ABB也一直在倡导,研发团队始终是公司的核心,所有行政职能部门都要为研发团队服务。

所以,ABB的高管层,大多数具有深厚的专业背景。去年,ABB集团董事长冯恩博到ABB中国研究中心来参观,刘前进给他展示研发项目时,吃了一惊。"很难相信,一个集团的董事长,能够关注到研发项目的具体细节,并对此了如指掌。他告诉我,他具有多年物理学研究背景。"刘前进说。

刘前进说,经验是随着人的工作经历逐步积累和提升的,这很难通过简单的技术和行政培训获得,一定是通过经年累月的积累才可以达到的,研发工程师是我们最宝贵的财富,是我们的不动产。

市场意识:业务部门是客户

在ABB中国研究中心,有70%以上的工作人员是博士,其余的工作人员也都是有经验的硕士,这让刘前进非常自豪:"我相信,他们对自己的要求,不是简单的薪水数额和拥有汽车的档次。他们进入ABB,就是希望能够创新,ABB能吸引他们的原因,就是国际化的研发平台和创新氛围。"

ABB很少有一个项目是针对某个小市场开发的,一项技术被研发出来后,一定会在全球范围内推广。ABB的整个研发平台是全球化的,内部数据库是全球性的数据库。,针对某一研发项目,各国的研发人员组成一个团队,他们每周会定期沟通,一起讨论项目,相互启发。ABB在上海从事机器人研发的团队,从2005年成立,到现在已有6年的时间,他们的开发效率非常高,两年前开发出IRB 120,今年将有4个新产品问世。

"我觉得最简单的一点是,研发的目的和价值在于什么?"刘前进说。当明确了目标,才会有评价研发的指标,进而影响研发的结果。

当然,不同的研发项目,也有不同的要求,这些要求来自于市场。例如,对自动化来业务说,更加强调快速地响应市场,立即把客户需求转化成产品;对电力业务来说,则更强调可靠性,要有一定的时间测试产品。比如,测试某一技术是否能够经受住环境的考验,就需要至少一到两年甚至几年时间。

ABB同时倡导,从事研发、研究的人员,要有客户意识和市场意识,清楚谁是我的客户。ABB公司内部也会划分客户,比如研发部门的客户是业务部门,业务部门的客户是面向市场。这样,内部客户们,会给研发团队定下指标,这些指标,通常就是市场需要。这样,整个价值链是贯通的。唯有如此,才能保证研发的产品走向市场,而且是及时走向市场。

门模型:风险仅限技术开发

ABB前任中国区负责人柯睿思,曾提到一个特别重要的观点:"作为一个创新的企业,要允许失败"。在鼓励创新的同时,一定要包容失败、允许失败,而且把失败看成是成功的一个必然环节。

目前,ABB在整个研发流程上,对风险进行了很好的控制。对"研发"两个字,ABB有很清晰的定义,首先是"研究",然后是"开发"。ABB的研发活动包括最早的研究、市场调研、概念性的设计和研究,然后才是产品开发。

"对技术研究,我们总是鼓励研发人员提出新的想法或创意,但为了降低风险,会把风险控制在最前期。"刘前进说,正式的开发项目一定要获得业务部门的认可才会真正开展,在完成立项后,会有专门的"门模型"(gate model)来控制整个流程的风险。有项目风险清单,列出项目风险,对其进行评估。在"门模型"的每个阶段,都会重新进行评估,风险最高的问题一定要最先解决掉。

刘前进说:"在项目成本还比较低的前期阶段,就将项目最大的风险问题解决掉。产品开发的成功率就可以达到100%。成功应用这套流程后,就可以很好的把控风险了。"


智能工业机器人

广州集中整治土地腐败

增城土地窝案后传

■ 本报记者 邬琼 吴娓婷 广州报道

一向淡定的钦叔坐在广州市信访办信访接待员对面的时候,开始激动起来。

这是钦叔上访的第十个年头,为了其所在的广州增城市西洲村,为了一块几百亩的土地,自2002年开始上访,十年上访无效。4月14日,增城市副市长刘荣照被广州市纪委带走的消息再一次刺激了钦叔,正是2002至2004年,刘荣照任增城市新塘镇镇长期间,西洲村该块土地被征用。

4月18日,钦叔和西洲村几位村民再次向广东省纪委递交了他们的上访材料,广东省纪委让他们4月25日到广东省纪委信访办。

原本认为在4月25日有希望获得答复的钦叔很快失望了,广东省纪委交给他们一个信封,信封上面写着广州市纪委,然后省纪委的工作人员让钦叔他们去找广州市纪委。

第二天,钦叔前往广州市信访办。广州市信访办工作人员表示会把钦叔的情况反映给市纪委领导,并答应向广州市纪委领导反映钦叔他们提出的要求相关领导到西洲村调查刘荣照等人违规征地的情况。

360亩耕地

"这怎么可能不是违规征地。"钦叔见到记者开始激动。

事发2002年。钦叔所在的西洲村的土地为西洲工业园所征用。按西洲村委与新塘镇政府签订的一份协议,征地后,新塘镇政府在西洲工业园附近为预留了一块含360亩耕地及200亩宅基地在内的560亩土地。

但如今钦叔他们碰到的问题是,他们无法在当时镇政府为他们预留的560亩土地上进行耕作。

"2002年签署协议的时候,说是这些地给我们的。但村委及镇政府在一开始就没打算把这560亩土地给我们,这块地在工业园旁边,他们想把这块地出让出去。"西洲村村民权叔对本报记者表示。

事实上,560亩土地最终没能回到村民手中,与之相反,土地落入了西洲村村委成立的一家名为"西定开发中心"的公司手中。2004年,这560亩土地性质再次由集体用地转化为国有建设用地,用地性质为工业用地。

"西定开发中心"为西洲村村委成立的相关公司,其成立之目的即接手560亩土地,并获得该土地经营权。

"西定开发中心"接手该560亩土地后,开始筹划土地集体用地使用权的土地证落实,2004年,该土地证为广东省国土厅批复,但随后西定开发中心并未将手中土地交回给农民,而是着手将土地转化为国有建设用地。

2010年4月,西洲村委就钦叔等人的上访材料予以的回复是:土地目前已经办理好土地使用证,待规划审批后尽快招商引资,促进西洲村经济发展,为村民谋福利。

> 广东省耕地保护任务艰巨、国土资源违法违规情况相对严重、新的形势对国土资源管理带来新的压力

以上对于西洲村村民而言,意味着他们无法获得任何土地补偿,原因是西洲村通过土地置换的方式将置换回来的耕地再次用于开发,其中土地出让补偿一概省略。

"这些全是刘荣照与村委一手策划的。"有关人士对本报透露。按2002年,新塘镇与西洲村村民委员会签署的相关协议,作为甲方的新塘镇政府的签约代表为时任新塘镇镇长的刘荣照,而代表西洲村签名的签约代表为徐伟恩。

"签约时间是2002年1月27日,刘荣照在新塘任职期间,几乎推动了所有的征地。"上述人士说。

增城的土地,混帐增城

4月18日即有消息称刘荣照被广州市纪委带走。钦叔他们几乎是第一时间知道这个消息的。

"一个增城市任职的领导告诉我们这个消息,他让我们赶紧上访。"与钦叔一道上访的权叔对本报表示。权叔在到达广东省纪委的时候,广东省纪委工作人员冒出一句:"增城的土地,混帐增城。"

据透露,广东省纪委和广州市纪委从去年就进入增城多方了解有关人士土地违规、收受贿赂等情况。

增城市政府内部人士称,刘荣照是因为"石滩第一城"而被带走调查,原因是其在石滩第一城建设过程当中,刘荣照在将工业用地转化为商业及住宅用地过程中收取了贿赂,数目超过200万。

有媒体报道,在增城市政府网站,3月17日发布一份名为"推进'三旧'改造和环境重点整治工程"的资料。资料显示,"石滩第一城"改造地块位于石滩镇中心城区,改造面积约230亩,现主要为工业用地,拟改造为商住综合小区。这一项目的"责任人"是刘荣照。

刘荣照是增城本地人,1964年生。1996年1月任新塘镇人民政府副镇长,其后历任镇党委副书记、镇长。2004年2月任荔城镇党委书记,荔城街道党工委书记。2006年年底,刘荣照在增城市人大常委会任副主任,四年后当选增城市人民政府副市长,负责国土房管、土地储备开发等相关工作。在多个镇担任主要负责人期间,也主要负责土地问题。

随着刘荣照被调查的消息传出,增城市多个村镇的居民都纷纷到广州市政府、纪委等地方反映情况。



广东建设用地的供需矛盾日益尖锐突出 CFP/供图

知情人士对本报坦言,刘荣照在新塘镇任职期间"手段比较强硬"。

如今已建有旺隆热电厂的地块,原来是两间西洲村砖厂的所在地。2002年,时任镇长的刘荣照亲自指挥钩机清拆砖厂。一名村民当时与砖厂签订两年的承包协议,尚有超过一年时间才到期,砖厂清拆后仅赔给该名村民5万元。

甚至刘荣照的表亲也"帮理不帮亲"。"我们有一块地是种荔枝的,但是刘荣照因基础设施用地的原因要求拆迁,我们找他都没用。到现在我的母亲依然抱怨他。"刘荣照的表亲对本报表示。

土地反腐

几乎与本报独家获悉刘荣照被调查的同时,广州媒体亦报道花都区区委书记潘潇因土地问题被调查。未经证实的消息说,与此相关的一批官员也在被调查当中。广州土地腐败问题的呈集中整治之势,而问题的积累已经由来已久。

近年,为突破老城区的发展饱和局面,广州市提出"南拓、东进、西联、北优"方针。增城和花都分别是广州"东进"和"北优"战略的"桥头堡",面临巨大发展机遇。

公开数据显示,截至2009年底,增城市农用地面积135680公顷,占土地总面积的84.02%;建设用地20249公顷。据悉,增城目前12.54%的土地开发强度,相比广州和其他珠三角区市,建设用地仍有较大的扩展空间。这种"仍有扩展空间"的土地,对于急促的城镇化、工业化的地方来说,有一种巨大的吸引力。

在广东,土地面积仅占全国的1.87%,却承载着全国1/8的经济总量,真正称得上寸金尺土。因此,建设用地的供需矛盾日益尖锐突出。

广东省原国土资源厅厅长招玉芳曾指出,广东省保护资源与保障发展的"两难"问题将更加突出。主要体现在耕地保护任务艰巨、建设用地空间不足、土地利用方式仍相对粗放、国土资源违法违规情况相对严重、新的形势对国土资源管理带来新的压力。

不过,在突出的土地问题面前,有关人士因违纪而获得的刑罚一直被指"过轻"。2008年广州市先后查处增城市国土局前局长张俊雄、副局长黎荣志非法审批、征用土地,两者分别涉及约2000亩土地。然而张俊雄为此仅被判滥用职权罪,黎荣志则获刑3年。舆论质疑,案情重大,问责主体的级别却过低,量刑也过轻。

一名知情人士对本报说,新塘镇目前在建设中的或是闲置的,没有哪块地的征收手续是经得起推敲的。

今年年初,广州市政府表达了严查增城市土地违规问题的决心。广州市市长万庆良公开点名增城市及花都区土地违规现象严重。

广州市政府要求按照有关规定启动问责程序。万庆良要求,各区(县级市) 政府是查处违法用地的责任主体,主要领导是第一责任人。他表示,要认清当前的严峻形势,进一步增强工作责任感和紧迫感,以刚性执法、高压态势严厉打击违法用地行为。他说:"违法用地不仅蚕食农田,而且低效、分散、无序,浪费土地资源,严重影响我市经济社会发展,严重影响国家中心城市建设,严重影响广州形象。要以铁腕措施整治违法用地,重拳打击,绝不手软,坚决刹住歪风。"



湖南衡阳农村耕地抛荒调查

■ 本报记者 谢良兵 衡阳报道

“五一”前后,已是早稻的插秧季,当记者来到昔日的“鱼米之乡”湖南衡阳地区时,沿途所见,却早已没了儿时记忆中农村水田插秧季的那般连片翠绿。田野里满眼看到的都是有些泛黄的稻谷,村里人笑着告诉记者,那些是自生自长的野稻谷和杂草。

尽管在湘南地区,今年的插秧季超迟了些日子,记者接触的村民均表示,早稻一般选择不种或少种。官方的数据却总是“形势喜人”。据湖南省农业厅提供的资料显示,2011 年湖南省各地汇总的早稻面积可达 2730 万亩,比去年增加 105 万亩。

与浙江等经济发达地区的耕地逐渐被工业化和城市化所蚕食不同,在湖南这个中部地区的“鱼米之乡”,耕地正在逐渐“消失”却是因常年抛荒或隐性抛荒导致。民间人士担心,严守 18 亿亩耕地红线,虽能保证不被占用,但守住的荒地意义又何在?

高压下的抛荒

在常宁市兰江乡,记者看到了一个和耕地有关的标语,“抛荒一亩 罚款二百”。标语的旁边是一块责任田的牌子。从常宁市城区沿着省道 320 一直往西,开车 10 公里左右就能到达兰江乡。这个距离市区不算远的乡镇据说也要开始搞工业开发。

衡阳是湖南省的产粮大市,全市耕地面积 567 万亩,其中水田面积 464 万亩。为遏制耕地抛荒和“双改单”(双季稻改种单季稻,又称隐性抛荒),衡阳市被迫动用行政手段抓粮食生产,对出现连片 15 亩以上耕地抛荒的,党政一把手就地免职。

压力一层层往下压,但始终难以改变现状。根据几年前的《湖南农村土地隐性抛荒调查报告》称,2007 年湖南省土地抛荒面积占耕地面积的比例就已达 10%以上。一位为此焦头烂额的村支部书记告诉记者,劝说农民种地是一件非常艰难的事情。

兰江乡政府也制定了相关的奖惩措施《兰江乡粮食生产工作目标责任实施考核办法》并划出了四个村连片总面积达 2800 亩的“双季稻种植示范片”,规定完成任务的村奖 3000 元,未完成的按分配面积比例进行处罚。

“村干部强迫我们把公路两旁的田种上早稻。这样能应付上面的开车检查。”兰江乡景星村一位吴姓大爷对记者说。景星村有 900 亩的双季稻种植示范田。根据规定,马路沿线可视范围内种植双季稻面积达 85%,无抛荒现象的村便可奖励现金 2000 元。

吴大爷家有 6 亩多地,早稻一般只种 2 亩,其余的任其荒废。晚稻季时,吴大爷家不仅种植自家的 6 亩多地,还要种村里外出打工人家的 4 亩多地。在这个村,种植大户并不多,像吴大爷这种晚稻种 10 亩多地的人家算其中之一。算下来,他们家由此少收 5200 公斤。但是他宁愿少收,因为如果早稻也和晚稻种一样的亩数的话,一是他们没那么多人手;二是早稻更费水,成本更高,所以宁愿抛荒。

> 严守 18 亿亩耕地红线,虽能保证不被占用,但守住的荒地意义又何在?

记者指着吴大爷家门前大片的田地问:“那些作物都是什么?”吴大爷笑着说:“这些都是野稻谷和杂草。”吴大爷带着记者来到田野,指着那些有些泛黄的作物告诉记者如何辨认:“你看这些根本就不是稻谷嘛。”

据吴大爷透露,农村的耕地抛荒现象早在好多年前就存在了。“每年都有人像你这样来村里调查,但没什么用。”吴大爷说,他们这些公路沿线的村庄还算好点,“在冲里(当地方言,山里)的耕地都长出树来了。”

湖南部分地区农资产品价格走势

农产品名称	2010 年价格	2011 年价格	涨幅
早稻杂交种子	27 元 / 公斤(均价)	30 元 / 公斤(均价)	10%
晚稻杂交种子	37.5 元 / 公斤(均价)	45 元 / 公斤(均价)	20%
尿素	1900 元 / 吨(批发价)	2200 元 / 吨(批发价)	16%
磷肥	340 元 / 吨(批发价)	440 元 / 吨(批发价)	29%
45%复合肥	2100 元 / 吨(批发价)	2900 元 / 吨(批发价)	38%

数据来源:本报记者在湖南衡阳地区采访整理

种田已是风险行业

劳动力严重缺乏是导致抛荒的一个重要原因。“没人在家,一个人种不过来,年轻人都出去打工了。”吴大爷说,自己家的大儿子在上海当工程师,小儿子也在外,因为媳妇怀孕,现在在家呆一段时间。吴大爷所在的村基本只剩下妇孺和老人。

正如农村基层干部戏谑的那样,如今的农村是“三‘资’进了城,五‘鬼’守农村”。三“资”即有资本的、有姿色的、有知识的;五“鬼”即老鬼、小鬼、懒鬼、穷鬼、赌鬼。诸多乡镇因耕地抛荒已遭黄牌警告。

这也导致种粮大户难以为继。衡阳市农业局副调研员唐春生称,衡阳市 236 万农村劳动力中,外出务工的人数高达 132 万人,导致种粮大户雇工难、用工成本高企。“用工成本由去年的 80 元 / 天,上涨到今年的 100 元 / 天。”唐春生说。

另一个重要的原因是,农资产品价格的上涨导致农民种田成本太高。根据唐春生 3 月份的一个调查发现,种子价格普遍比去年同期上涨 2~8 元 / 公斤,而尿素、碳铵、磷肥、40%复合肥等也分别上涨了 15%、3%、5%和 14%,有机磷农药价格也上涨了 15%。

“这直接导致今年早稻每亩生产成本将上升 50~60 元。”唐春生说。而吴大爷也给记者算了一笔账。以去年为例,他家种植双季稻的收成大约在一年 1500 多元,还不如出去打工挣钱多。“不种的话,地荒着也心疼。”吴大爷说。

与常宁市相隔同属衡阳市的耒阳市,抛荒现象同样严重。在耒阳市余庆乡,一些耕地里种上了旱烟。一位正在刨地的村妇告诉记者,她是种烟大户雇来的小时工,一天 50 元钱。“这边的早稻都不种了。”她说。她的旁边就是一条干涸接近废弃的水渠。

“现在农民种地的风险性太大。”唐春生说。根据他的调研,衡阳市现有的农田水利设施老化、损毁现象十分严重,渠系不通,淤塞严重;加之近年来极端天气呈频发重发态势,种植双季稻面临着倒春寒、春夏涝、秋旱等多重自然灾害的考验。

以“衡邵干旱走廊”南端的耒阳市为例,欧阳海水库的水曾是耒阳农民的“生命之源”。在上个世纪 70 年代,欧阳海灌区耒阳境内就建有渠道 367 条,长 1259 公里,配套灌区效益面积 27.24 万亩。但如今灌溉面积大大缩水,导致至少三分之一耕地抛荒。

另一方面,据唐春生介绍,衡阳地区属丘陵地区,种粮大户受地形影响,机械化作业不便,种植规模化程度也受到制约。



罚款也阻止不了耕地抛荒 谢良兵 / 摄


长满野草的良田 谢良兵 / 摄

合作社的尝试

对于许多农民来说,耕地已经成了“弃之可惜,拾之无味”的“鸡肋”。市场经济的熏陶也让他们对成本计算有了认识,再加上农业税的取消以及各种农业补贴的发放,此前不计成本种植双季稻的盲目动力早已不存在。

而各地为了遏制耕地抛荒,也想尽了方法。在衡阳市,正在推行粮食生产“台账式”管理——“双季稻生产责任公示牌”。衡阳 90%以上的农村建立了这种台账,实行粮食生产领导包干责任制,县、乡、村三级层层签订责任状,把粮食播种面积、高产示范、遏制耕地抛荒、扩双压单、资金投入等明确列出,责任到人,并实行“一票否决”。

但在面对抛荒时,这种措施却多少有些无奈。比如一个农民抛荒,如果被农业督察队发现后,督察队会通过“台账”找到包片干部和抛荒的农民当事人,但最终协商决定的结果,也只是将耕地租赁或免费给种植大户耕种。

因此,更多的人建议:要进一步完善土地承包、经营、管理责任制;鼓励和支持土地向种粮大户、产业大户和种田能手集中;直接补贴种田人;对土地抛荒进行清理,取消不种田农户享受国家粮食直补等惠农政策的资格等。

农业合作社成为一种尝试。

常宁市的胜桥镇也曾是抛荒大镇,宁峰农业合作社成为当地推广的一种模式,这是当地种植大户和当地政府合作的一个组织。2010 年,合作社共转让和承包胜桥镇 18 个村 7600 亩水田,种植水稻等粮食作物 11000 亩,冬种油菜 1500 亩,并为当地农户提供机耕机收服务 3000 多亩。

同时,合作社为帮助地方政府遏制耕地抛荒,主动维修水利设施。胜桥镇合泉村曾因农田基础设施落后,有 300 余亩耕地因缺水闲置抛荒,宁峰农业合作社今年投资 3 万元进行清淤疏渠,将耕地翻耕过来种上了水稻。

这一类似的组织还出现在衡阳市的其他县市。

比如衡南县的农机合作组织。他们对于无劳动力或无种植意愿的农户,可签合同由合作社经营,租金为每亩 80 至 150 元。愿意种的,农户自己负责种子、化肥等生产资料,合作社负责技术指导,田间管理和机械作业,双方风险共担,利润平分。

衡阳市农业局副调研员唐春生称,2011 年,衡阳市的种粮大户已达 18674 户。

浙江跃进海洋经济 民企缺席

■ 本报记者 陈周锡 宁波、杭州、温州报道

艳阳天下,这个只有 27 平方公里的小岛上的村民,正在田里忙着播种、施肥。这种宁静的田园生活,随着海岛开发很快就会消失。取而代之的是,一座座层次分明的工厂,还有不远处一排排整齐并列的码头。在机器嘈杂声、轮船汽笛声中,这个位于宁波北仑区东南部的梅山岛,成为浙江第一个、中国第五个保税港区。

在浙江海洋经济热潮中,梅山岛开发只是一个缩影。

距离今年 3 月,浙江海洋经济发展示范区建设上升为国家战略,还不到两个月的时间,该省相关地市新一轮项目投资计划就已经出炉。与轻工产业优势不同,这些项目主要集中在重化工、装备制造行业。浙江希望通过这轮投资,到 2015 年,示范区海洋生产总值约达 7000 亿元,占全省 GDP 的比重达 16%,占全国海洋经济的比重达 15%。

“重型化明显。”浙江大学区域与城市发展研究中心执行主任陈建军教授说。浙江希望通过海洋经济来促进该省产业转型升级。然而,一些浙江企业在接受本报采访时说,面对大投资、高标准的重化、装备制造项目,他们无奈选择在场外观望,“这或许又将是国企和外资的舞台。”

梅山缩影

“梅山开发,一切从零开始。”梅山保税港区管委会办公室副主任金李东说,以前梅山岛村民多以农业、盐业和滩涂养殖业为主。由于没有工业基础,年轻劳动力纷纷外出打工,家里剩下的就是老人和孩子。

但梅山岛具有丰富的港口资源优势。其海岸线总长 27 公里多,平均水深 15 米以上,波平、港深、流顺、浪小,可以开发远洋岸线与近洋岸线,适宜开发集装箱远洋泊位、近洋多用途泊位。另外,距离国际主航道不到 50 公里,该航道承担全球 60%~70%的集装箱运输量,也是主要国际中转港的集中地。

2007 年,浙江省第十二次党代会作出开发建设宁波梅山保税港区的战略决策。2008 年 2 月,宁波梅山保税港区获得国务院批准设立,成为继洋山、天津东疆、大连大窑湾、海南洋浦之后的中国第五个保税港区。

去年 8 月开港试运行以来,已有韩国、西非、南美等 26 条国际航线挂靠梅山港区,4 个多月完成集装箱吞吐量 11 万标箱。

一位梅山保税港区管委会人士说,“如果整个港区建设完全,至少需要四五百亿元,我们将根据港区业务情况,有节奏开发。”金李东说。

重化投资热

浙江海洋经济的蓬勃发展,带来了重化投资热潮。

“十二五”时期,宁波将重点推进梅山、大榭、穿山 3 个港区专业码头建设,新增万吨级码头泊位 24 个,新增港口货物吞吐能力 7000 万吨,新增集装箱吞吐能力 540 万标准箱,使港口货物吞吐量达到 5.5 亿吨,集装箱吞吐量达到 2000 万标准箱。

依托港口优势,宁波已经是长三角主要的重化工业基地之一。随着海洋经济推进,宁波重型化的趋势还会越加明显。

一份来自宁波市发改委的《宁波市海洋经济发展规划》(评审稿)中显示,“十二五”期间,宁波要投资一系列“海洋石化项目”,其中包括北仑台塑一期后续项目,镇海炼化扩建 1500 万吨 / 年炼油、100 万吨 / 年乙烯一体化项目,浙江逸省 PTA 改扩建工程、PET 瓶级聚酯项目等,上述这三个项目预计投资规模分别为 155 亿元、350 亿元、45 亿元。

值得关注的,镇海炼化是国企中石化旗下分公司,目前拥有 2300 万吨 / 年原油加工能力,是中国最大的原油加工基地、进口原油加工基地、含硫原油加工基地、成品油出口基地和重要的原油集散基地之一。北仑台塑系台资企业台塑集团在宁波的公司,台塑集团是台湾最大的民营制造业集团,旗下有 30 多家分公司与海外公司,在台湾石化界及整个企业界具有举足轻重的地位。

事实上,受制民营经济转型升级后劲不足影响,浙江一直有发展重化工的内在诉求,且各地为此纷纷出台规划。据了解,之前杭州也提出适度发展新型重化工业之一的装备制造业,把大江东新城作为发展新型重化工业的主战场,大力发展汽车产业,抓汽车大项目,抓整车生产,要建一个 20 平方公里的汽车产业园区,吸引骨干汽车企业。杭州还将加强与中石化等央企的合作,引导企业扩大技改和工业投入等。

在本轮浙江海洋经济升级为国家战略后,浙江各地上马重化项目的热情更是空前高涨。一些浙江二三线的港口,通过媒体等渠道向全国招商。对此,一位浙江省海洋经济工作领导小组办公室官员坦言,重型化,确实是本轮浙江投资的特点之一。

民企受益几何

面对投资额少则几亿元,多则几百亿元的重化项目,绝大部分浙江民营企业只能选择在场外观望。

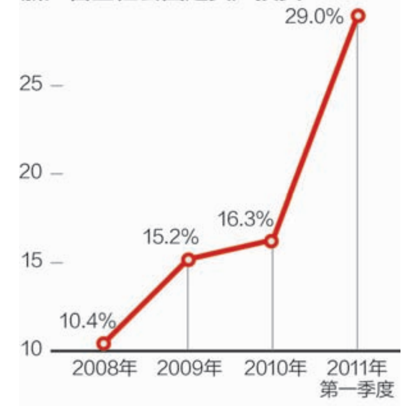
“与我们没有关系。”一位浙江鞋革企业负责人说。他原本想借海洋经济东风,促进企业传统产业转型升级,但未能如愿。这些项目对资金需求多,技术、人才准入门槛较高,再加上隔行如隔山,作为一般传统制造企业很难介入其中。

宁波市海洋经济工作办公室一位官员说,“现在项目投资规模越来越大,确实需要一些比较大的石化企业参与,主要依靠央企投资,外资也是重要的组成部分,实力比较弱的民营企业很难介入进来。”

据了解,石油储运条件比较好的舟山群岛,除了中石化、中石油等央企以外,也有万向集团、广厦集团等民资身影,但其投资规模显然难以与央企相提并论。

于是一些人提出疑问,浙江“重型化”,到底是另起炉灶?还是续写辉煌?“非禁即入”。宁波市发改委副巡视员、宁波市海洋经济工作办公室副主任陈飞龙说。沿海工业“重型化”是发展趋势,一些海洋经济项目更是如此。现在,海洋经济产业细分行业很多,项目投资大小、门槛准入也各不相同,民企可以凭借自身优势参与投资,带动原有产业转型升级。

一位浙江省发改委、浙江省海洋经济工作办公室官员说,我们已给企业准备好车辆,现在主要看企业有没有能力搭上这辆车,“对涉海产业没有积累研究的一般传统民企,想一下子介入这些海洋经济项目,难度确实很高。”



来源:浙江统计信息网

一位不愿具名的浙江经济研究专家说,除了万向集团、广厦集团等少数规模民企之外,浙江大部分传统企业参与海洋经济项目的难度很大。最终,这些重化工项目还得依赖央企、外资投资,这对大多数浙江企业转型升级来说,并不是一个好现象。“到时极有可能出现这种状况——工业在央企带领下重型化了,但大多数民企会普遍感到受惠并不多。

30 多年来,浙江依靠民营经济一直领跑全国,经济实力从全国第 14 位跃升至第 4 位。然而,近几年浙江经济转型升级缓慢倍感压力,尽管浙江生产总值位居全国前列,但增速已落后于各省市。其中 2009 年浙江 GDP 增幅为 8.9%,名列全国各省市倒数第四位。

“自上而下要有动力,自下而上要有支撑。”浙江大学区域与城市发展研究中心执行主任陈建军教授说,发展重化行业,不应摒弃传统民营经济优势。他认为,浙江传统产业基础依旧雄厚,如何把重化工产业和传统产业转型升级结合起来,形成一个新的核心竞争优势,还需要官方、民间为此多做努力。

互联网治理,疏还是堵?

■ 本报评论员 倪壁东

更多的开放还是更多的管制?这成了全球化信息时代各国政府面对互联网技术一个无法回避的问题。对于中国,这也不例外。

5 月 4 日,经国务院同意,国务院办公厅就设立国家互联网信息办公室发出通知;而在此前,中央外宣办、工业和信息化部、公安部、国家工商总局等四部门从今年 4 月中旬起在全国范围内联合开展为期 4 个月的整治非法网络公关行为专项行动。

互联网起源于技术的发展,它对中国社会的影响最初也是源于该技术给传统行业带来的技术进步。但是互联网的影响并不会仅限于技术层面,它必然会渗透到人们的生活、工作和娱乐,人们通过互联网相互交往、形成关系,并对现实生活产生影响。可以说,互联网必将成为信息时代社会公共空间的一个重要领域。

目前中国的互联网存在着两个看似矛盾的问题,一方面网络水军无形无影,却能量巨大,各种网络攻击、言语攻击四处泛滥。而且商业利益渗透其中,为了吸引眼球,获取利益,互联网上奇事怪事层出不穷,没有最搞,只有更搞。如果不能够吸引眼球,那么就进行包装;如果包装还不够,那就炒作;如果炒作还不行,那就恶搞,反正怎么吸引眼球就怎么搞。所谓娱乐时代的民主精神,一不小心就变成了追逐利益的注意力经济。

另一方面,对于公共事件、公共利益的讨论,虽然因为网络时代的言论开放而出现多种声音,但最终却往往陷入没有真相的迷雾,或者干脆成为消失在信息沙漠里的断流河。这样的新闻数不胜数,传闻、澄清、继续传闻,然后就没有了下文,最终互联网上烟雾迷蒙,真相消失在“罗生门”背后的各种说法之中。

因此,对于互联网的治理,关键是如何对这两个看似矛盾的问题给予回答。

我们可以假设,第一是为了消除所有的网络水军、网络攻击、言语攻击、商业操纵、娱乐颠覆,政府直接对互联网进行严密的监控和管制,但是是否会因此使得人们丧失了对互联网的信任,从而更多小道消息、谣言传闻以其他方式更加猖獗地传播呢?那么如果这样的话,政府试图回答第一个问题的时候,却在面对第二个问题提问的时候显得苍白无力。

第二种方式,是让互联网更加开放,无论是网络水军还是商业操纵,无论是个人隐私还是公共事件,放任各种观点意见言论情绪,让它们对碰交流、互动争斗,这样的互联网可以算是观点、意见、情绪、言论完全自由的舆论市场了吧。

让我们拿经济学做个比较,即使对市场最推崇的自由主义市场经济理论曾经繁荣一时,经济学家在面对现实时不得不承认,完全放任自由的市场如果没有规则、制度、理性原则的支撑,尚且难以避免经济危机的痼疾,那么为什么就那么自信,观点、意见、情绪、言论完全自由的舆论市场就可以自然而然地生长出健康的社会交往的公共空间呢?况且这并不是一个平坦的世界,金钱、权力能够以一种潜规则和暗权力的方式在完全自由的舆论市场获得更大的影响力,而这将是什么样的结果呢?

更多的开放还是更多的管制,看上去好像在问,政府对于互联网治理是采取疏导还是堵塞的方式呢?

让我们回到本质吧。更多的开放是因为我们希望获得更多的自由,而获得更多的自由并不是因为我们希望借此可以在互联网上辱骂、伤害另一个人、另一个团体等等而不用承担后果,那么想一想,如果更多的自由却没有承担相应的责任,这样的自由是不是更应该被定义为一种权力呢?

另一方面,更多的管制是因为看到互联网被不负责任地使用,那么是否可以理解,这要求生活在互联网这个空间的人们在使用自由权利的时候需要更加有责任感呢?但是如果只强调责任感而压缩自由,是否丧失了互联网最宝贵的东西?

更多的开放还是更多的管制,与其如此纠结这个问题,不如想,是给予人们更多的自由,并且教会他们承担更多的责任?还是相反,更少的自由和更少的责任。也许两者都会导出一个相对均衡的状态,只是站在曲径交叉的历史路口眺望烟雾迷蒙的未来,却不得不去预想,不同的选择所产生的不同未来。

中美没有大的战略冲突

■ 本报评论员 丁力

第三轮“中美战略与经济对话”仍然会是一次略显平淡的例行沟通会。尽管会前美国官商界人士的吹风多少渲染了一些火药味。这并非因为双方愿意搁置分歧,只是因为中国和美国没有大的战略冲突。

中美一年一度的副总理级别对话于本月 9、10 两日在华盛顿举行。中国方面是副总理王岐山、国务委员戴秉国,美国方面是国务卿希拉里·克林顿、财政部长蒂莫西·盖特纳。他们作为各自国家首脑的“特别代表”参加常规对话。

在 2009 年 7 月的第一轮“对话”中,中国官员就明确指出了中国的核心利益,划定了不可接受美国在双边关系中逾越的“红线”。戴秉国在华盛顿对记者说:中国的核心利益第一是维护基本制度和国家安全,其次是国家主权和领土完整,第三是经济社会的持续稳定发展。

在现阶段,美国既没有足够的能力损害这三项“核心利益”,也很难从损害中得到好处。与前些年相比,美国进行海外干涉的意愿减少了很多,甚至不愿致力于改变小国利比亚的“基本制度”。当然,这并不是说,美国不想在竞争中压制中国,保持它世界第一大国的地位,但那不同于明目张胆的直接对抗。因此,在战略层面上,中美目前没有必然激化的冲突,双边矛盾主要还是商业利益之争,而且还是合作中的竞争。两国找到更多的共同利益也是可能的。

随着经济发展和海外利益的扩大,中国在世界各地遇到的挑战也更将与现在的美国相似。如何在全球的背景中推进国家利益,这是新兴大国必须认真学习的课程,而美国可以提供很多“案例”。虽然中国不太可能像美国那样咄咄逼人,为自己的利益大声聒噪,却仍有必要向美国的方式靠拢。

第三轮“中美战略与经济对话”所涉及的主要仍是技术性问题,已存在多年,中国要求得到市场经济国家的地位,美国则提出人民币汇率问题、知识产权问题。当年外企在中国享有特别待遇的时候,美国跨国公司是中国在美国的最有效的游说集团。现在外企的待遇有所转变,因此成为第三轮对话中的一个话题。虽然美国公司更强烈地表示了不满,这却是一个双方都对对方有要求的问题。

据路透社 5 月 3 日报道,中国美国商会(Am Cham)主席狄安华(Ted Dean)说,中国的国有企业是美国的“最大威胁”。曾经担任过 AmCham 主席的何立强(John Holden)5 日告诉本报记者,他与正在美国的狄安华取得联系,后者否认他说过这样的话;这样的声明与中国美国商会的立场不符。何立强认为,媒体误解了狄安华的话。

其实,美国不应担忧中国的国企,他们很难在海外保有竞争优势——主要在政策优惠方面。在中国国内,对于垄断国企的质疑集中于这些企业不仅遏制竞争和创新,而且还在经济之外大量制造社会不公等许多问题。在很大程度上,对国企政策优惠的持续性取决于中国对这些企业的价值判断是否改变。

根据国家发改委下属机构研究人员的估算,自 2003 年以来,中国外汇的汇率损失已达 2711 亿美元。但把海外金融资产转为直接投资似乎也不能避免损失。据《金融时报》5 月 5 日报道,亚洲协会的一份报告说,中国企业的海外投资正处在飙升的起点,在 2020 年将积累起 1 万亿到 2 万亿美元的资产,而 2009 年底只有 2300 亿美元。该报告担心这些直接投资受政治左右,无论商业前景如何都能得到大量贷款,这将导致美国对中国企图的猜疑,“尽管这种不透明也许主要是为了掩盖特权人士的利润流”,但那也将造成监管难题。

显然,中国企业进入美国市场正在遭遇阻力,需要政府谈判解决。不过,在此次第三轮战略与经济对话中,这个问题不是主要议题。

美国的企业提出了他们的理由。何立强说:“虽然我们支持在中国经济中培育创新能力的努力,但我们反对偏袒一种类型的中国公司(中资)多于另一种类型的中国公司(外资)的措施。最终,中国将从这两类中国公司的创新中获益。”这是发达国家的全球化视角,只要外资的创新能像中资的创新一样给中国带来同等好处,这个理由是成立的。中国的海外企业也面临不平等待遇,也需要类似的理由去说服当地政府(包括美国政府),只是可能要把“创新”换成“就业机会”。

不过,受到政策偏袒的主要还是国企。在中资公司和外资公司取得平等地位之前,急需解决的是中资公司内部国企与民企的平等——尽管民企的声音很小。

互联网泡沫的理由

■ 本报评论员 邹卫国

空前密集的中国互联网赴美国 IPO 正在展开,人人网上市,市值 66 亿美元;接下来是网秦;世纪佳缘、凤凰新媒体排队中。

概念很好,热钱很多,那么,来吧。

这是中国故事和互联网新故事交织的场面。

即便是 Facebook 的创始人也要到中国秀一下,以推动其融资进程。因为中国这两个字,就意味着增长,这正是所有的投资人乐见的。

现在,地域的概念和科技的概念,在中国互联网企业上如此完美地结合到了一起。汹涌美元的现状加上货币又面临收紧的预期,这一切,构筑了当下中国互联网美国上市热潮。

这样的热潮,也许基于一个可能的共识:中国互联网企业上市的最重要的时间窗口已经打开,但又可能关闭——很多人把拐点放在 Facebook 上市之日。

Facebook 上市时间颇受关注,据称最晚在 2012 年。显然,当下仍有时间来继续这个游戏。更何况,这么多美国的投资银行都在中国概念里下注。

既然大家都这么认为,那么找到下一个玩家接手不会是一个困难的事情,那么热潮会继续汹涌。这显然已经成为了一种自我实现、自我强化的趋势。因此,“时间窗口”这个概念本身正强化这一趋势并已经自我实现。

拟上市企业的急迫可以理解,因为错过了这一波,他们的生存可能会变得艰难。和账户里的金钱的数字可以在全球即时漫游不一样,机房里的服务器和一群从事这个行业的人,不可能在明天就改行。没有退路,冬天来临之前,他们需要找到棉被。毕竟在全球通胀背景下,影响每一个企业运行的若干领域存在着诸多变数。

对于投资人而言,类似的决策并非全然非理性。这一波浪潮,与以往所有的类似情形有关键不同之处。

除了上述预期自我实现的因素之外,基本的产业因素可以注意。

首先,这是一个正和游戏而非零和或者负和的游戏。中国互联网在美上市企业,作为一个整体是盈利的,且盈利增速不小。这意味着:不像荷兰的郁金香或者上次互联网泡沫“市梦率”的疯狂,这一轮游戏的本质是一个估值问题。虽然注定会有一大批的输家,但最终的问题不会是那么的严重。

其次,有助于中国互联网产业发展的基础设施已经基本就位。这是与上一轮科技泡沫关键性的不同。在电子商务领域,电子支付已经有相当的发展,物流领域已经积聚了数百亿元的投资,在线消费已经成为了某种习惯,互联网与其他产业发展已经有相当程度上的融合。

产业链既然已经相对完整,而这一次的玩家,其实也有根本性的不同。就譬如争议非常大的人人网,其在中国 SNS 中,占据了相当的份额。抑或 360,其用户群数量已经到了一个相当的高度。从发展阶段说,当下的发展,更像一个寡头时代的开始。

由此,美国金融资本塑造的中国互联网企业的狂热开始展开。在这机会窗口打开之际,中国互联网泡沫有充分的理由可以来得更加猛烈一些。

| 视点 |



骄傲　　漫画 /Cagle.com

官本位流毒

■ 本报评论员 张宏

“五杠少年”黄艺博因其官范在网上招致责骂,更有好事者 PS 了许多无厘头照片,恶搞黄艺博。对于一个 12 岁的少年来说,这些攻击都是不公平的。没人有理由对一位未成年人做这样的人身攻击。

在匿名的互联网世界,人们将怒气发泄于这样一位少年,更多的是因为这个少年所标示的官本位隐喻与所谓“主流价值观”。“官本位”隐喻所指的是黄艺博身上所挂的“五条杠”和其所担任的中国少先队武汉市总队副总队长之职。在这样的职位上,黄艺博“亲切看望”生病群众,“接受新闻媒体采访后欣然题词”,“阅读文件”等等,无一不官样十足。而“主流价值观”则是每天必看《新闻联播》,7 岁开始坚持每天读《人民日报》、《参考消息》等。

媒体报道中称,“更重要的是这个孩子在政史上的许多见解,甚至已超出了我们理解的范畴。”可以想见的是,黄艺博的这些见解,无一不合乎“主流价值观”,爱党爱人民。

但除了这些与意识形态相关联的做法或见解,人们没有理由反感一个孩子表现出来的孝顺、助人这些优良品质。人们质疑的只是这些做法是不是黄的父母精心导演的一场秀。

孩子应该有孩子的童真。我们所熟知的孩子,在 12 岁时应该仍是调皮捣蛋,仍然热衷于看动画片,吵着让大人带着去游乐园。一个在政治上超级成熟的孩子,让我们感到的是一种对目前教育体制与社会形态的深深恐惧。一个被扭曲的童年,很可能造就出一个畸形的人生。孩子没有错,错的只能是教育孩子的父母与学校,以及这个培养孩子成长的教育制度。

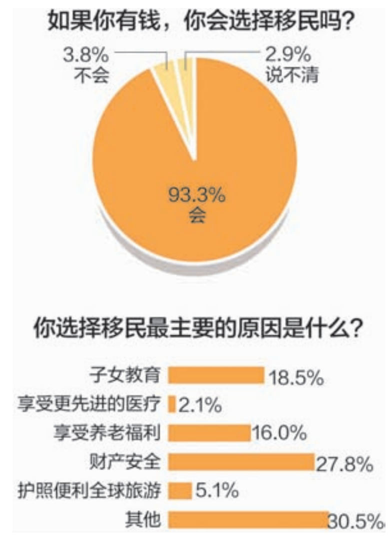
天下没有不爱自己孩子的父母。黄艺博的父母对于自己孩子的教育与培养,都是为了让这个孩子在未来社会中能够脱颖而出。直到现在为止,黄艺博的父母是非常成功的,让自己的孩子可以成为中国少先队武汉市总队的副队长。在这场人生竞赛上,黄艺博至少赢在了起点。如果一切顺利,黄艺博还会在共青团中担任领导职位,甚至在共产党的组织中获得相应的任命,直至最终进入现实的官场中,一路高升。这是一条符合目前社会“主流价值观”、步入并在体制内步步高升的金光大道。从这样的逻辑来看,黄艺博的父母对孩子的爱甚至超过了许多的父母,他们在为孩子精心设计着一条超越同龄人并最终步入仕途的光明前程。

这样的理解只能让我们得出一个结论,在黄艺博的父母眼里,孩子最好的出路就是当官。从理性经济人的角度看,当官就是实现孩子收益的最大化,可以在物质收益上有保障,获得崇高的社会地位,甚至可以“全心全意为人民服务”等等。

在不苛求父母及孩子时,我们要反省的是这个社会在哪里出了问题,让“当官”成为了某些父母为孩子精心设计的最佳成长途径。当政府聚拢了社会大部分的财富与资源,当官员成为了社会中地位崇高、权力巨大但责任轻微的强势群体,当教育机构沦为行政机构的附庸时,黄艺博的出现已经不是偶然,社会的畸形也昭然若揭。

| 一周调查 |

本栏目由中国平安“中国人财富商数指数调研”特别呈现



更多调查请登录经济观察网、凤凰网
www.eeo.com.cn
www.ifeng.com

编读往来

张向东:
《发改委有请》
刊于 5 月 2 日头版

请问发改委:你允许两桶油价格上涨,事实上就等于允许所有涉及运输的商品的成本上涨,你允许涉油的所有企业商品的成本上涨却不允许所有商品的价格上涨,这是什么逻辑?符合什么规律?与国际上哪些逻辑接的轨?

——网易网友

文钊:
《个税起征点越高越有利于富人吗?》
刊于 5 月 2 日 15 版

我们不管富人占多少便宜,我们只管我们自己能得到多少实惠!富人有能耐逃税,而我们没有!

——凤凰网网友

魏黎明:
《药家鑫判死,我们可否免于恐惧?》
刊于 5 月 2 日 15 版

药家鑫挥刀相向的时候,悲剧已经注定。你无法续写一个更好的结局。法院只需要做出尊重司法的判决,这就是不幸中之幸事。就像你说的,恐惧已生,所以我觉得,不在恐惧中成长,就是恐惧中毁灭。我也相信没有天生的坏人,但这不能成为做坏事的借口。公民社会责任在先,出来混总要还的。

——经济观察网网友

易富贤:
《从第六次人口普查看停止计划生育的急迫性》
刊于 5 月 2 日 16 版

看看日本的今天就是中国的明天。人口老龄化,经济停滞不前,失业率(尤其年轻人中)居高不下(为了保护中年人和管理层的工作),社会福利不堪重负。到时候中国还不如日本,日本好歹有地震海啸来个重建,中国东部沿海连个自然灾害都没有。中国人平均寿命已经高达 73 岁。

——经济观察网网友

没想到中国现在的人口出生率竟然如此之低!曾经占据世界人口数量一半的辉煌过去,一去不复返了。2000 年的时候,计划生育就应该放开了。现在补救,还不算晚。政策是一方面,更重要的是经济因素,生活的压力,无形中计划了生育,实现了晚婚晚育。2000 年以后,农村青年除了打光棍的,都只生一个,城里就更别说了,主要原因不是政策,而是生活压力,经济压力,孩子未来的教育压力等等,各方面因素。

——乌有之乡网友

拉登之死之于中国

■ 薛理泰 / 文

美军击毙本·拉登，产生了震撼性的效果。从连日来国际媒体的密集报道,即可有所体会。本文谈谈此举可能对中国产生的影响。

在凤凰网的调查中,60%网民在面对“如何看待本·拉登之死”的选项时,选择了“伤心,反美斗士倒下了”。实际上，他们并不了解本·拉登麾下的“基地”组织同疆独之间的千丝万缕的关系。1996 年 9 月,塔利班攻下首都喀布尔,建立了政权。两年后反塔联盟据守的最后一座大城市马扎里沙里夫失陷,塔利班控制了 90%的领土。基地组织同塔利班本是同命之鸟,其后势力也随之急遽膨胀。

尽管塔利班同基地组织是一体两面,互为表里,在某些方面却也截然不同。具体说来,在阿富汗境内,塔利班是内向的,主要顾及如何维持并强化全国性的政权;而基地组织则是外向的，专注于向全球输出恐怖主义,并举办训练营,专门为境外的伊斯兰原教旨主义组织培养恐怖分子。

新疆同阿富汗接壤。若干少数民族跨境居住,即这些民族分别定居在新疆和境外,语言、习俗相同,又有相同的宗教信仰。在民族认同和宗教取向上,他们声应气求,在感情上痛痒相关。当疆独在国内迫于形势,无法伸展手脚时,就把目光转向“基地”组织乞援。

拉登热衷于输出伊斯兰原教旨主义，认为基地组织同疆独是天然的盟友,全力支持疆独,是责无旁贷的事,于是两者一拍即合。东突厥斯坦伊斯兰运动于 1997 年成立，其主席兼任“基地”组织顾问。自 1997 年起,基地组织在训练营地培训新疆籍恐怖分子,送往阿富汗战场进行实战锻炼,然后再派遣回新疆进行恐怖活动。

疆独在训练营速成班学习杀人及爆炸的技能,从宗教狂热分子摇身一变成为恐怖分子，视生命如草芥，声称“对死的渴望，超过对生的渴望”。一时间,“境外指挥,境内行动;境外培训,境内破坏”成为疆独的活动规律,新疆反恐形势险恶,似乎乌云压城城欲摧。疆独的宗旨是把汉人尽数驱离新疆，把新疆分裂出去,进而独立建国。

伊斯兰原教旨主义者执意支持疆独势力,在新疆和西北地区接连挑起事端,而中国唯一的核试验基地坐落在新疆,西北地区还建有若干核设施。基地组织真正得势之日,即疆独恐怖活动在全国各地甚嚣尘上之时。新疆出现大动荡,波及大西北半壁江山,无疑会对中国的政治稳定构成空前巨大的压力。

2001 年,“基地”组织策划了 9·11 事件,举世声讨。西方世界重兵云集阿富汗,力量对比悬殊,塔利班政权终告崩溃。“皮之不存,毛将焉附?”“基地”组织训练营也被摧毁无遗,残余分子自顾不暇,遑论向新疆派遣恐怖分子?本·拉登及其左右则托庇于巴基斯坦部落长老的保护,在各处流动藏匿,同西方联军捉迷藏,长达十年之久。

过去十年以来,以美国为首的西方世界同以伊斯兰原教旨主义者为代表的伊斯兰激进势力的冲突绵亘不绝,迄今这两股势力之间的激烈碰撞仍在持续。原本这两股势力都有可能对中国构成巨大的压力,如今它们却在远离中国的伊拉克河谷及阿富汗山谷,彼此消耗着惊人的爆发力。

值此期间,中国摆脱来自境外的压力,抓紧这个战略机遇期,锐意发展经济,终于综合国力又上了一个新台阶。和平的国际环境仅是外因罢了，中枢因应形势变化的决策合宜,各族民众胼手胝足,持之以恒,则是不可或缺的内因。

如今众多网民断言，正是本·拉登策划了 9·11 事件，中国才得以避免来自西方国家的强大压力。此言大谬不然。须知，本·拉登之所以策划 9·11 事件,是出于其既定宗旨,并不是出于为中国提供一个战略机遇期的目的,两者风马牛不相及。至于造成的客观效果，纯属歪打正着而已。否则,基地组织又何必在其训练营培训大批疆独武装分子,持械潜回新疆从事恐怖活动呢?

此外,从“基地”组织在 2009 年 7 月 5 日乌鲁木齐打砸抢烧杀罪案发生以后的反应,可以看出“基地”组织与疆独势力的紧密关系。事件发生后,“基地”组织北非分支机构马格里布宣布,将攻击在阿尔及利亚工作的五万名中国工人,以及在整个西北非地区的中国公民及工程项目。这是第一个出面对该事件做出强烈反应的军事组织。此项宣布前三周,该组织伏击了专责保护中国工程师的阿尔及利亚一支安全部队，杀死了 24 名阿尔及利亚士兵。

倘若众多网民的说法成立,则当年美国进军阿富汗,发动凌厉的军事攻势,对基地组织扫穴犁庭,也可以理解为其在主观上是替中国根除疆独势力在境外发踪指示的大本营,从而确保中国西北一隅之地的政治稳定了。此说妥否?

对于中国抓住战略机遇期,国力又上了一个台阶,不归功于中枢决策合宜及各族民众含辛茹苦,却归诸于本·拉登。岂不是数典忘祖吗?本·拉登生命终结,一般民众还不如以平常心对待为宜。

(作者是斯坦福大学国际安全和合作中心研究员)

中国人口逼近负增长

■ 易富贤 / 文

从上月底公布的第六次全国人口普查初步数据看,中国人口已经接近负增长。

联合国 2008 年的低方案认为,中国人口在 2023 年达到 14 亿的顶峰之后开始负增长。但第六次人口普查表明, 联合国的低方案预测过于乐观。联合国认为，中国 1995-2010 年的生育率稳定在 1.8,2010 年总人口为 13.54 亿。这次人口普查显示,1995 年之后中国的生育率只有 1.3-1.4,2010 年总人口只有 13.379 亿。因此中国人口负增长时间可能还要提前,高峰人口不可能达到 14 亿。

表一是国家统计局统计公报的人口资料(死亡、出生、增加)。国家统计局在 2010 年没有公布出生和死亡人口，只公布比上年增加 626 万人。2005 年以来每年死亡人口平均增加 23 万，因此假定 2010 年死亡为 966 万，那么 2010 年出生应为 1592 万。

在 1990 年之前的国家统计公报中,每年的出生人口与历年人口普查基本一致。但在 1991 年之后,由于不相信已经出现的低生育率,他们将 1991 年到 1995 年出生人口（2000 年普查 5 至 9 岁人口为 9015 万）上浮 18.6%，变成 1 亿 0694 万）；将 1996 年到 2005 年出生人口（2000 年人口普查和 2005 年 1%抽样调查显示为 1 亿 3744 万)上浮 29.6%,变成 1 亿 7810 万。

历年统计公报显示,1996-2010 年共出生 2 亿 5805 万人。根据生命表，平均每年死亡 0.22%,到 2010 年的时候还应剩下 2 亿 5387 万人。但 2010 年人口普查显示 0-14 岁人口(1996-2010 年出生)只有 2 亿 2246 万人，说明统计公报每年出生人口虚高了 14.12%。如果将统计公报的 1991 年到 2010 年出生人口下调 14.12%,每年死亡人数仍然采纳统计局的数据(可能还有漏报,笔者在《大国空巢》中有分析),校正后的人口数据见表一。可见，中国年增人口从 1987 年开始几乎直线减少，从 1987 年的 1801 万下降到现在的 400 多万。

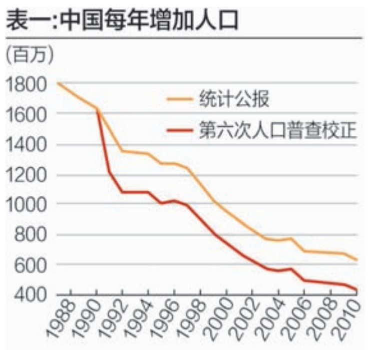
出生数减去死亡数等于增加的人口。育龄妇女人数和生育率决定出生孩子数量。近几年每年出生人口还稳定在 1400 万左右，是因为 2005 年之后出现 20-29 岁生育旺盛期妇女高峰,遏制了出生人口的继续下跌。但当 20-29 岁年龄段的妇女在 2011 年达到 1.04 亿的顶峰之后(见表二),其数量将快速减少，到 2020 年、2030 年分别只有 0.82 亿、0.63 亿。而 15-49 岁总育龄妇女也在 2012 年达到 3.7 亿的顶峰后直线下降。这意味着中国每年出生人口将从目前 1300 多万的基础上快速下降。

由于老年人口的剧增，每年死亡人口在快速增加。国家统计局数据显示,中国每年死亡人口从 2005 年的 849 万增加到 2009 年的 943 万,平均每年增加 23 万。这意味着中国年增人口将在目前 400 多万的基础上快速下降,今后 10 年左右人口将开始负增长。人口负增长一旦开始,将一发不可收。从 1950 年代直到 1991 年，除了少数几年外,中国每年出生人口都在 2000 万左右或以上，其中 1963 年到 1974 年这 12 年平均每年出生 2600 万。但有生就有死,等到 1950 年代以后出生的人口到了老年，每年的死亡人口将激增,达到现在的两三倍。中国将出现一个几十年的人口“泄洪”期,每年净减少一千多万人!

在人口减少的同时，人口老化将加速,国力和生活水平都将下降。日本就是一个例子,在 1990 年的时候,日本人均购买力超过美国;但由于老年化，现在日本人均购买力比美国少了 1/3。根据麦肯锡全球研究院的调查,到 2024 年,日本家庭的收入将低于 1997 年的水平。

在今后 20 多年里，中国育龄妇女人数下降是不可改变的事实。阻止出生人口下降的唯一途径就是提升生育率:一方面停止计划生育,一方面通过改善民生以提升生育意愿和养育能力。

表一:中国每年增加人口



表二:



(作者是威斯康星大学妇产科 scientist)

| 视点 |



漫画 /Cagle.com

叙利亚政权难以更迭

■ 黄培昭/ 文

时下，叙利亚局势动荡难宁,前景似乎充满不测。虽然不断遭到官方的禁止、逮捕甚至镇压,但 5 月 5 日叙利亚各地仍有大量民众上街游行,要求现政权下台。美国等西方国家加紧了对叙利亚的制裁力度。一些媒体断言,美国很可能套用利比亚模式,对叙利亚进行军事介入，使叙利亚政权发生更迭。笔者对此持不同观点。

至少从眼前看，叙利亚政权还没有被民众推翻的征兆。一是虽然游行者明确提出打倒现政权的口号,但叙利亚的铁拳政策也表现得淋漓尽致。总统巴沙尔·阿萨德所属的阿拉维派只占人口的 13%，但是巴沙尔获得了阿拉维派控制的军队的绝对支持。二是巴沙尔获得了逊尼派商人阶层和知识分子的支持，这些人是占总人口 74%的逊尼派的中坚力量。其三,叙利亚反对派组织严重分化,没有一个明确的组织和领导层,也缺乏明确的目标,不可能仅仅通过自身的能力扳倒巴沙尔。

从外部因素看，还没有使叙利亚成为第二个利比亚的太多迹象。首先,叙利亚国家机器健全,执政根基稳固。利比亚则更多还是一个由不同部落构成的国家，国家的统一几乎靠人为的“捏合”作用,因此存在分裂的隐患。叙利亚实行共和制，由阿拉伯复兴社会党执政,该党纪律严明,登记森严,高度集权，虽然它的铁拳政策常常遭到西方媒体的抨击，但它确实有着很强的驾驭民众和统治国家的能力。

其次,叙利亚地缘战略地位独特而重要，利比亚无法与之相提并论。作为连接亚、欧、非三大洲的桥梁,叙利亚自古就有“世界心脏”之称。到了现代,叙利亚又被冠以“世界小国中的最大国家”。这种地缘政治上的“大块头”，美国等西方国家很难一口啃下。长期以来,大马士革—德黑兰—贝鲁特(真主党)构成的轴心是反对美国中东霸权的一座堡垒,大马士革是这一轴心的中枢,美国早欲除之而后快,这一回也颇为冲动。

埃及苏伊士运河大学国际政治教授伊斯梅尔告诉笔者,叙利亚的事情不会结束,肯定还会闹大,中东的焦点很可能由眼下的利比亚向叙利亚转移。不过,他坦言,叙利亚问题很难解决,主要是叙利亚涉及的方面太多。奥巴马拿卡扎菲“开刀”基本上是选错了对象,因为卡扎菲已经是一个“举白旗”的人了。叙利亚才应该是美国的正确选择,但叙利亚的“块头和分量都让美国不可能一口啃下”。

如果美国锁定叙利亚,在中东这个真正的“冲突核心”(相比之下,利比亚问题只不过是“串场的小节目”而已)大做文章,很可能会打破推行其中东战略的“瓶颈”,甚至通过遏制叙利亚“卵翼”下的反对派,打通中东和平的大门。不过代价也显而易见:伊朗可能卷入,真主党也可能与美为敌,中东的混战局面似乎难以避免。关键还在于,已经在阿富汗、巴基斯坦、伊拉克等地陷入战争泥潭的美国，现在似乎腾不出精力再在叙利亚开辟新战场。因此,这次美国可能只会动动嘴,在行动上则“徒唤奈何”。

第三,叙利亚是中东地区的敏感国家。叙利亚与中东地区几乎所有国家都存在着利害关系,在地区的相关事务中,叙利亚都是举足轻重的关键参与者。叙利亚如果遭到西方颠覆,中东固有的力量结构和势力平衡将被打破，中东格局将发生翻天覆地般的变化,甚至中东版图都将被重新改写。从目前看，无论是叙利亚的敌国还是友国，都不希望叙利亚成为第二个利比亚,更不希望巴沙尔政权被推翻。

第四,一代恐怖大亨本·拉登被打死后,与基地组织有关的新闻成为媒体聚焦的重点。这种注意力的转移会为叙利亚官方赢得宝贵的时间。同时,叙利亚也很会打“反恐牌”,譬如把德拉等地的游行示威事件定性为“恐怖活动”,强调那里要建立“伊斯兰国家”,军队是为了打击恐怖,镇压分裂活动,才采取行动的,虽然实际情况未必如此。

第五,叙利亚总统巴沙尔与利比亚领导人卡扎菲迥然有别。卡扎菲生性桀骜不驯，讲话更是口无遮拦,公开辱骂其他国家的领导人;巴沙尔则彬彬有礼,出口谨慎,从来不说过火的话,更不谩骂其它国家领导人。巴沙尔要比卡扎菲有人缘得多,美国等西方国家要打叙利亚,许多阿拉伯国家可能不会答应。

叙利亚发生的一切，是突尼斯、埃及、利比亚等阿拉伯“街头革命”和动荡局势的外溢现象。巴沙尔已经从穆巴拉克的下场以及卡扎菲抵抗总结和汲取了反、正两方面的教训和经验,他的高压政策足以构筑一道防止“革命洪流”来袭的大堤。一般估计,在关乎自己政治前程的重大问题上,巴沙尔不会轻易做出让步;叙利亚成为第二个利比亚的概率也较小。

(作者是人民日报中东中心分社首席记者)

本版文章不代表本报观点

| 网评精选 |

背景:北京时间 5 月 2 日,美国总统奥巴马宣布,“基地”组织领导人本·拉登在巴基斯坦的阿伯塔巴德被美军突击队击毙身亡。
作者:陈言
《拉登虽死,美阿矛盾依旧尖锐》
——美国对阿拉伯政策未发生大的改变,美阿矛盾今后会继续走向尖锐。如果美国不改变扶植垄断政权的对阿外交的话，阿拉伯诗人、大部落的子孙中还会不断出现与美国分道扬镳的人。

背景:北京时间 5 月 2 日,美国总统奥巴马宣布,“基地”组织领导人本·拉登在巴基斯坦的阿伯塔巴德被美军突击队击毙身亡。
作者:陶短房
《本·拉登之死:10 年之痒,一朝了之?》
——拉登之死一旦确认(甚至未必要等到确认),美国官方、军方就可以顺理成章地揭过“全球反恐战争”一页,将有限的资源投注到更重要、更攸关美国全球战略利益的领域、地区和层面,而无须顾忌“9·11 情结”。

背景:近日,全国第一例餐饮行业工资专项集体合同《武汉市餐饮行业工资专项集体合同》诞生,这是我国目前覆盖从业人员最多的一份工资专项集体合同，也是我国餐饮行业首次签订工资集体合同，全行业最低工资比标准上浮 30%。
作者:鲁宁
《工资集体协商:“武汉样本”的玄机》
——要让工资集体谈判切实推进,现阶段有两个最低标准之前置条件缺一不可:一是地方总工会腰板要硬,二是地方党委政府要坚决摒弃职工涨工资就会“影响招商引资环境”的落伍思维。而且,假定后一个前置条件不能具备,前一个前置条件也就很难单独成立。

背景:日前,一组关于“少先队武汉市总队长”黄艺博的图片在网上迅速走红,照片上的他戴着红领巾和“五道杠”队牌,神情泰然。黄艺博“少年官样儿”的照片和事迹引起了人们的关注与热议。
作者:老愚
《五道杠小官星:这个时代必然修成的正果》
——在政教合一的教育体制下,对世界怀着相信的孩子,极容易成为意识形态的合格产品,同时丧失了成文明人的可能。爱孩子的父母要做的恰恰相反,是要把孩子从相信变成怀疑,跳出党化官化教育的泥潭,最终成为一个懂得人生真义的人。

背景:继国家电网下属企业被曝为副处级以上干部配车后,另一下属企业——安徽省电力公司昨天再被曝集资建房,内部售价仅为市价四成。
作者:启越
《对安徽电力的羡慕嫉妒恨》
——如何遏制垄断型企业的高收入高福利冲动,我们好像该用的办法都用了，企业自查结论是个案;政府也屡次下文,要求垄断型企业降薪,的确薪降了,但是收入更高了。我们还能做什么?还是两个字:改革。如何改革,这就需要设计者需要更大的决心，抛弃利益纠葛,否则社会的不公还会继续拉大,恨意难平。

背景:“五一”前后上级单位发通知给电视台，对 5、6、7 月份卫视播出的电视剧题材,进行了严格规定,谍战、涉案、言情题材都在禁播之列。
作者:五岳散人
《那些群众喜闻乐见的电视剧就是个瞎话》
——这个道理与倡导“群众喜闻乐见”的艺术的人没啥关系,他们的职责从来不是考虑艺术如何,而是考虑着社会风气、道德指数以及其他——其他属于那种不能言说的东西,你懂的。……把“群众喜闻乐见”分成“群众”与“喜闻乐见”两个部分来看。……群众就是个幌子,是作为一个形容词。

更多精彩请登录经济观察网评论频道 www.eeo.com.cn



翁銮卿:七旬老太成"股神" 22
巨资频繁炒股,次次收益不菲

机构套利风生水起 21
套利理财产品的出现,让对冲市场迎来机构参与浪潮

私募债发行突破 40%红线 19
这一瓶颈的突破或将直接导致债券市场再度扩容

白银暴跌背后的对赌故事 22
中国地区散户不经意间和华尔街机构形成对赌

十年大顶? 创业板危机论甚嚣尘上

■ 本报记者 黄利明 北京报道

5 月的第一周,创业板价格指数(399006)一直在为坚守 900 点而不懈努力。4 月份最后一周在 4 月 25 日开局,创业板价格指数以 1001.08 点开盘,迅即就被秒杀——直破千点关口,这一周创业板指数累计暴跌 9.15%。

在私募基金深圳同威资产的总经理李驰看来,这只是创业板漫长梦魇的开始。4 月 26 日,李驰就以戳痛投资者神经的直言表达忧虑——"有几人会相信中国的创业板指数 1000 点可能是 10 年的大顶? 人们享受泡沫。只有当泡沫破灭后人们才开讲上一个泡沫的故事,而几乎是同时,下一个不同外形的泡沫已经在胚胎成型中。"

而本报在与一些私募基金经理、券商研究和投行人士交流时,他们也表示,创业板泡沫已然成型,虽然 10 年可能有所夸张。

10 年大顶?

李驰的大胆预言可以追溯到 2010 年圣诞节前两天。

当时,有网友给李驰博客贴出留言,"银行 8 倍(市盈率),上证 22 倍,深圳主板 36 倍,中小板 58 倍,创业板 83 倍,中国股市 20 年"。

李驰随后贴出回复"斗胆预测——创业板指数本周已经见 N 年大顶的概率 83%"。

有人问 83%是如何算出的,李驰说创业板当时的平均 PE 是 83 倍,所以戏言见顶概率 83%,估计看到者仅将它当戏言。

戏言一语成谶。2010 年 12 月 20 日创业板指数攀升至 1239.6 点,随后就一路下泄,如今已经累计暴跌 26.37%,亦成为创业板指数有史以来的最高点,如今创业板指数仅剩下高点的 83%了。

上月底,李驰再度悲观认为"创业板指数 1000 点可能是 10 年的大顶"。李驰表示,他曾在 H 股有过创业板投资经历,挣过也赔过,有过教训,因此看法更为谨慎。

"创业板一直面临高市盈率问题,常识告诉我们,估值高的总会掉下来的。"在他看来,中国创业板短期内活跃度那么高是超级不正常的,但长期是能成功的。

英大证券研究所所长李大霄在微博表示,"市场大跌多路人马受挫,悲观者众,确实市场表像非常弱。市场在为前期过于冒险投资行为付出代价,但我仍然觉得低估大蓝筹投资机会仍需要坚持,虽然现在面临巨大压力及考验。上证指数破 2661 点概率偏低。小股票风险仍要时间消化,虽然经过巨大下跌存在反弹机会。对待创业板为代表高估股票尤要警惕,创业板的长期估值高点在上市第一天就出现了。"

中投证券投资部一位人士在认可创业板高估的同时,则相对乐观地认为,创业板不少公司的 PB 是 2~3 倍,超募资金不少,净资产在上市之后暴增 5~6 倍,如果这些超募资金运用得当或用于并购,将带来不菲的利润贡献,因此可大大拉升业绩增速。

4 月后破发 80%

近期创业板的暴跌,让很多市场人士认为,中国创业板股票与价值股票正分头踏上价值回归路。

超募资金的适当运用暂难体现,在很多公司也成了难题。现实是,近七成超募资金仍闲置。深交所 5 月 3 日在其网站发布,创业板 209 家上市公司 IPO 融资金额达到 1618 亿元,其中超募资金 1002 亿元。在超募资金使用方面,截至 4 月底,上市公司已安排使用超募资金 315.6 亿元,占超募资金总额 31.5%。

同时,4 月以来,共有 16 家创业板公司挂牌,其中就有 10 家在上市首日就跌破发行价,另有 3 家在后市中跌破发行价,破发占比超过 80%。

根据本报统计,这 16 家公司的平均发行市盈率为 59.26 倍。其中,天泽信息自 4 月 26 日挂牌到 5 月 5 日,6 个交易日已较发行价暴跌 18.03%。另外,A 股首家打着"研究院"名号的公司电科院(300215)登陆创业板也遭遇投资者冷遇,网上中签率 18.69%,刷新创业板中签率的最高纪录。

上海汇利资产管理有限公司总经理何震表示,"10 年大顶"或许有点极端,但创业板确实存在泡沫。这几乎成了私募业界的共识,而且大家配的应该都不多。中信证券一营业部负责人介绍,最近不少客户在沽空创业板股票,短期内参与创业板的投资者不多。

在何震看来,创业板的机会还是在个股,而不少高估值的创业板公司需要 5 年去消化。

在不久前,王亚伟曾公开表达对新股发行机制的不满,并在华夏两只基金的年报中看空创业板等高估值股票,提出新三板的推出将加速创业板泡沫破裂的观点。同时,他还提醒投资者,以创业板为代表的高估值品种面临较大的回归压力。

不过,王亚伟却选择了个股——遭投资者冷遇的电科院,王亚伟执掌的华夏大盘精选和华夏策略精选两只基金分别获配 23 万股,申购价却达到了惊人的 95 元 / 股,为 33 家网下申购机构中最高。

创业板指数(399006)



业绩陷阱

美国"股神"巴菲特的老师格雷厄姆有一句经典之言——短期来看,市场是个投票器;长期来看,市场是个称重机。

问题是,创业板的泡沫集中在哪儿? 它们中间谁有足够的分量呢?

一些市场人士对本报表示,主要在于高市盈率下业绩难以支撑,同时高市盈率下还存在包装上市的业绩水分。

何震则向记者表示,现在创业板很多还是传统型企业,只是被推上了创业板而已,高成长性难以为继。如果真正是新经济、高科技,估值高是没问题的,比如奇虎 360、人人网在美国上市,发行市盈率分别是 67 倍和 193 倍。

中信证券分析师唐川认为:一、创业板泡沫主要是发行市盈率过高,是上市包装过度;二、估值高面临下跌的情况,导致一级市场把二级市场的空间给透支了,虽然在改善但离解决还有一段距离。如果能做好创业板退市机制,投资者的风险意识将会增强。

事实上,创业板高估值业绩难以支撑,一季度已经初露端倪。

WIND 统计显示,截至 5 月 3 日,现有的 209 家创业板上市公司均已公布了 2011 年一季度业绩报告。其中,一季度归属于母公司股东的净利润同比下滑的达到了 48 家,占比高达 23.0%。其中,新宁物流一季度亏损 181.05 万元,净利润下降幅度达 177%,位居首位。

除此之外,通源石油(300164)、国联水产(300094)、美亚柏科(300188)一季度也呈现亏损状态。除了以上亏损的外,有 5 家创业板公司一季度净利润大幅下滑。

同时,2011 年以来新上市的创业板股票中,有 12 只出现了一季度业绩同比下滑甚至是大幅下滑的情形。

广州证券的一位投行人士告诉记者,由于金融危机后的触底反弹,创业板公司 2009 年与 2010 年的业绩都是不错的,特别是 2009 年。有不少公司是在那时候发行的,而且刚发行之时市盈率高企,因此泡沫自然存在。据他介绍,接触的众多创业板公司到 2010 年四季度就开始发现业绩难以持续增长,今年一季度业绩能真正持平的就算比较好的了。

一汽-大众 FAW-VOLKSWAGEN

中国 长春 www.faw-vw.com www.fawvwcc.com 客户关怀热线:4008-171-888



CC

心风雅,行光华

美艳绝伦的流光溢彩,赢得倾慕无数。优雅气度光华重现,致雅魅力再获众心。CC1.8T,又一至爱之选,澎湃之间,风华流转;
新增五座设计,后排隐私玻璃及高端记忆座椅,邀您风雅共赏。倾心价格,触手可及。

Glamour comes standard

Das Auto.

发行提速 券商集合理财产品业绩平平

■ 赵娟 / 文

截至 5 月 4 日，国内市场上在存续期内的各类券商结合理财产品共有 215 只，其中非限定性产品 178 只，限定性产品 37 只，合计管理资产已达 1481.21 亿元。

本报统计了不包括今年新产品的所有券商集合理财产品的实际业绩（假设按要求已提取业绩报酬）、下行风险和波动率情况以及有 1 年以上业绩可考产品的绝对收益能力。

数据显示，2010 年下半年以来，各类以投资权益类资产为主的非限定性券商集合理财产品发展尤其迅速，但各券商之间产品发行速度和规模差距悬殊。

从业绩表现看，今年以来，券商集合理财产品表现最好的银河金星 1 号，实际净值增长率为 4.97%，但总体而言，非限定类产品中约有 85%的产品业绩为负；限定性类产品中也有近一半债券类产品业绩为负。

非限定性产品发行提速

去年下半年仅股票投资方向类产品发行就达到 42 只，较去年上半年增速 61%，整个非限定类产品的成立数量为 54 只，而今年前 4 个月，也有 26 只非限定性类产品成立，投资股票方向券商集合理财产品的扩容速度明显加快。

与之相对应，从去年 7 月至今，只有 7 只限定性的债券类或货币类产品成立。

从券商统计来看，共有三家券商管理资产规模过百亿。目前管理集合理财产品规模最大的仍属中信证券，中信证券共管理着 12 只产品，根据 1 季报披露的数据，管理资产净值 144 亿元，紧随其后的是国泰君安和光大证券，管理资产净值分别为 119 亿元和 100 亿元。

旗下产品数量最大的券商为东方证券，共有 15 只产品，同时也有 17 家券商仅管理着 1 只集合理财产品。

中信证券、国泰君安、东方证券、广发证券今年以来都有 2 只以上新产品成立，规模排名前十的券商今年均有新产品成立。

而中金公司的产品数量虽然有 11 只占在业内第 4 的位置，但其总规模仅 46.6 亿份，掉出业内前十名，今年 1 季度，中金旗下多数产品遭遇了不同程度的赎回，中金今年亦无新产品发行。

正收益凤毛麟角

本报统计了共 103 只股票投资方向类非限定性产品的业绩情况，其中仅 16 只产品今年以来的收益为正，而 32 只 FOF 产品中，仅 4 只收益为正，两只券商系 QDII 业绩也全部为负，也就说，超过 85%的非限定性类券商集合理财产品今年业绩为负。这也意味着，大多数产品都未满足合同规定的业绩报酬提取条件。

今年以来，股票投资方向类非限定类产品中，银河、华泰、东海、申银万国证券旗下产品业绩表现相对较好，浙商、光大以及中信证券旗下产品业绩表现相对较差，去年一度表现较好的东方、国信证券今年以来旗下产品的收益也均为负。

从单只产品业绩看，银河金星 1 号目前业绩表现最好，实际净值增长率为 4.97%，随后是华泰紫金智富，实际净值增长率为 3.44%，银河 99 指数也实现了 3.14%的收益；FOF 类产品中，红塔证券去年底成立的红塔登峰 1 号今年以来实际净值增长率为 4.1%，在同类产品中暂列第一；随后是国泰君安央企 50，实际净值增长率为 1.58%。

表现最不好的产品分别为东吴财富 1 号何浙商金惠 2 号，今年以来负收益已超过 -16%，作为 FOF 产品，国元黄山 2 号、浙商汇金 1 号也亏损近 8%。

浙商证券目前管理的 7 只产品有 6 只是在去年下半年后成立，产品发行速度在业内相对较快，但业绩表现着实一般。

在限定性类产品中，中信证券旗下债券类产品业绩表现较好，中信稳健收益以 2.73%的收益暂列第一，随后是安心理财 1 号，收益为 2.2%。不过在本报统计的 28 只债券类产品中，共有 14 只业绩为负，华泰紫金 1 号表现最差，负收益达到 -9.17%。货币类产品均保持正收益。

可以看到，不同券商旗下不同类产品的管理能力不一，华泰证券股票投资能力好于固定收益类投资，而中信证券则正好相反。

从产品的波动性和下行风险看，整体而言，成立半年以上的股票投资方向类产品的风险控制能力都较弱，包括目前业绩表现较好的银河金星 1 号的下行风险和波动率都较高，FOF 产品的波动率和下行风险整体相对较低。

评级说明：

采用在有效数据下综合绝对回报、下行风险、波动率等指标的风险调整收益指标——sortino ratio 进行评价。排名或者评级对数据的要求：

1. 排名，必须具备 5 个月及以上的连续月度公布业绩情况。

2. 评级，1 年期评级必须有 1 年及以上的连续月度公布业绩情况；2 年评级，必须具有 2 年连续月度业绩数据；3 年评级，必须具有 3 年连续月度业绩数据。

指标说明：

复权单位净值增长率

采用披露的净值计算出的增长率进行排名，计算时考虑分红，不考虑业绩报酬费。与各券商公布的累计净值增长率不同。

实际单位净值增长率

先判断统计区间内产品是否达到业绩报酬提取条件，即假设投资者退出时或管理人按约定定期按照计提标准已扣除业绩报酬。如果"是否达到提取业绩报酬条件"为是，则现业绩中隐含业绩提成，实际净值增长率低于净值增长率。

绝对回报之月度复合回报

统计区间内基金每月净值增长率的复合增长或下跌值，反映的是收益能力。

下行风险

考量指数下跌时净值支撑力的强弱，若支撑强则风险越小，反映的是投资风险。从低到高进行排名，前 1/3 的风险度为低，后 1/3 的风险度为高，中间的为中。通常认为，下行风险值在 0.1 以下风险度较低。

波动率

用收益标准差指标衡量，具体是实际收益率围绕预期收益率（即平均收益率）分布的离散度，反映的是业绩稳定度。排序同波动率。通常认为，波动率值在 0.02 以下波动度较小。

分类说明

一级分类	二级分类
限定性	债券类
	货币类
非限定性	股票投资方向类
	FOF
	QDII

非限定性产品(按今年以来实际净值增长率排序)

产品简称	单位净值	一年评级	二年评级	三年评级	区间复权净值增长率 今年以来(%)	区间复权净值增长率 是否达到提取业绩报酬条件	区间实际净值增长率 今年以来(%)	同类排名	最近2年(%)	最近3年(%)	绝对回报(最近1年) 最长连续下跌月数	最长连续下跌幅度	月度复合回报	下行风险 成立以来	风险度	波动率 成立以来	风险度	成立时间	最新资产净值(亿元)	投资经理	管理公司
股票投资方向类(前十名)																					
银河金星 1 号	0.96	★★			4.97	否	4.97	1/103	−3.01		3	−5.12	0.78	0.30	高	0.06	高	2009/4/8	3.81	吴春龙	中国银河证券
华泰紫金智富	1.18				3.44	是	3.41	2/103			未统计	未统计	未统计	0.27	中	0.08	高	2010/7/8	1.62	林彬	华泰证券
银河 99 指数	1.02				3.14	否	3.14	3/103			未统计	未统计	未统计	0.00	低	0.00	低	2010/12/21	6.07	赵胜利	中国银河证券
东海东风 5 号	1.08				1.75	否	1.75	4/103			3	−3.24	1.58	0.21	中	0.05	高	2010/4/26	26.17	王劲松	东海证券
华泰紫金 3 号	1.17	★★	★★★	★★★	1.51	否	1.51	5/103	23.04	1.26	3	−10.72	0.75	0.35	高	0.08	高	2007/3/6	11.74	郁红高	华泰证券
金航 1 号	1.03				0.91	否	0.91	6/103			未统计	未统计	未统计	0.15	低	0.02	低	2010/8/4	2.86	鲁飞	中航证券
珠峰 1 号	1.01				0.85	否	0.85	7/103			未统计	未统计	未统计	0.10	低	0.02	低	2010/12/8	18.74	陈华龙	西南证券
招商智远稳健 4 号	1.01				0.80	否	0.80	8/103			未统计	未统计	未统计	0.00	低	0.00	低	2010/12/24	1.03	曾琦	招商证券
申银万国宝鼎一期	1.16	★★★★★			0.68	否	0.68	9/103			1	−3.01	1.85	0.14	低	0.04	中	2010/3/26	1.47	牟纪祥	申银万国证券
金麒麟 2 号	1.08	★★★★			0.59	否	0.59	10/103			3	−6.18	1.44	0.23	中	0.04	中	2009/11/26	10.27	洪流	兴业证券
股票投资方向类(后十名)																					
国泰君安君得鑫股票	0.91				−10.30	否	−10.30	94/103			未统计	未统计	未统计	0.32	高	0.03	中	2010/12/28	19.29	朱文晖 徐志敏	国泰君安证券
东方红先锋 3 号	1.07				−10.35	否	−10.35	95/103			未统计	未统计	未统计	0.27	中	0.06	高	2010/7/8	2.22	姜荷泽 林树财	东方证券资产
海通稳健成长	0.93	★★			−10.43	否	−10.43	96/103			2	−7.81	−0.20	0.24	中	0.03	中	2009/8/28	3.53	聂昕	海通证券
光大阳光 6 号	0.99	★★★			−10.55	否	−10.55	97/103			2	−10.45	0.32	0.28	高	0.05	高	2009/12/28	7.36	张楠	光大证券
光大阳光	1.25	★★★	★★★	★★★★	−8.25	是	−10.63	98/103	24.03	13.79	2	−9.34	0.62	0.27	高	0.07	高	2005/4/28	14.12	卓致勤	光大证券
长江灵活配置	0.93	★★			−10.78	否	−10.78	99/103			2	−10.02	0.80	0.28	高	0.05	高	2009/8/5	3.83	苏桂林	长江证券
浙商金惠 1 号	1.06				−10.36	是	−10.95	100/103			未统计	未统计	未统计	0.34	高	0.07	高	2010/7/1	2.31	周良	浙商证券
中银国际中国红稳定价值	0.89				−11.81	否	−11.81	101/103			未统计	未统计	未统计	0.33	高	0.04	中	2010/11/19	2.30	饶晓	中银国际证券
浙商金惠 2 号	0.84				−16.93	否	−16.93	102/103			未统计	未统计	未统计	0.47	高	0.07	高	2010/11/15	2.92	耿广棋	浙商证券
东吴财富 1 号	0.74	★			−16.94	否	−16.94	103/103			3	−13.61	−1.93	0.37	高	0.05	高	2010/2/11	3.16	王位	东吴证券
FOF(前十名)																					
红塔登峰 1 号	1.04				4.35	是	4.10	1/32			未统计	未统计	未统计	0.01	低	0.01	低	2010/12/23	5.76	田野	红塔证券
国泰君安央企 50	1.04				1.58	否	1.58	2/32			未统计	未统计	未统计	0.27	中	0.06	中	2010/7/15	0.97	钟玉聪	国泰君安证券
山西证券汇通启富 1 号	1.02				0.39	否	0.39	3/32			3	−5.44	0.77	0.13	低	0.03	中	2010/5/7	3.44	闫二兵	山西证券
申银万国 3 号基金宝	1.01				0.34	否	0.34	4/32			未统计	未统计	未统计	0.10	低	0.02	低	2010/11/18	7.73	陈旻 林珍	申银万国证券
华融稳健成长 1 号基金精选	0.99				−0.96	否	−0.96	5/32			未统计	未统计	未统计	0.04	低	0.01	低	2010/12/27	5.60	陈淑翠 李沈军	华融证券
南京神州 1 号	0.94	★★★★★	★★★		−1.07	否	−1.07	6/32	4.36		2	−3.35	0.97	0.25	中	0.05	中	2008/9/11	2.58	王波涛	南京证券
金泉友 2 号	0.99				−1.10	否	−1.10	7/32			未统计	未统计	未统计	0.06	低	0.01	低	2010/12/28	11.64	熊纪权	方正证券
中金基金优选	1.00	★★★★			−1.28	否	−1.28	8/32			3	−2.44	1.15	0.21	中	0.04	中	2010/1/29	1.25	齐新阳	中金公司
华泰紫金 2 号	1.15	★★	★★	★★★	−1.53	否	−1.53	9/32	15.13	−5.55	3	−6.89	0.54	0.30	高	0.07	高	2006/8/7	10.72	周斌天	华泰证券
招商基金宝二期	0.86	★★★★	★★★★	★★★	−1.74	否	−1.74	10/32	17.35	−5.02	2	−5.81	0.52	0.33	高	0.06	高	2007/8/27	13.29	王丹妮 游建国	招商证券
FOF(后十名)																					
东莞旗峰 1 号	0.94	★★★			−4.72	否	−4.72	23/32			3	−9.75	0.09	0.25	中	0.04	中	2009/12/22	5.76	徐磊	东莞证券
东方红基金宝	1.07				−5.12	否	−5.12	24/32			未统计	未统计	未统计	0.20	中	0.04	中	2010/6/24	4.42	姜荷泽 吴铁	东方证券资产
财富长安 1 号	0.93				−5.58	否	−5.58	25/32			未统计	未统计	未统计	0.20	中	0.02	低	2010/9/10	4.50	赵一凡 袁静	西部证券
国泰君安君得益优选基金	0.96	★★★★★	★★★★★	★★★★★	−6.07	如按合同已扣除	−6.07	26/32	24.37	11.91	2	−5.22	0.64	0.28	高	0.05	中	2007/12/12	5.31	田宏伟	国泰君安证券
国泰君安君享精品基金一号	0.95				−6.70	否	−6.70	27/32			2	−5.90	0.30	0.16	低	0.03	中	2010/5/21	1.21	田宏伟	国泰君安证券
华泰紫金鼎锦上添花	0.97	★★	★★		−7.04	否	−7.04	28/32	−0.31		3	−10.75	−0.33	0.27	中	0.04	中	2009/3/19	2.30	杨荣仁 邵明亭	华泰证券
国信金理财经典组合	1.14	★★★★	★★★★★	★★★★★	−7.33	固定管理费,无业绩分成	−7.33	29/32	35.49	31.42	2	−6.94	0.20	0.26	中	0.06	高	2006/8/7	8.94	程继东 杨蓓	国信证券
中银国际中国红基金宝	0.92	★★★			−7.41	否	−7.41	30/32			3	−8.15	−0.43	0.18	低	0.02	低	2009/12/10	7.15	高飞	中银国际证券
浙商汇金 1 号	0.99				−7.70	是	−7.81	31/32			2	−9.14	0.63	0.22	中	0.04	中	2010/4/30	17.54	周良	浙商证券
国元黄山 2 号	0.85	★	★★		−7.84	如按合同已扣除	−7.84	32/32	−11.65		3	−13.50	−0.48	0.31	高	0.06	高	2008/12/19	1.75	谢军 李彪	国元证券
QDII																					
中金大中华股票配置	0.99				−0.51	否	−0.51	1/2	38.76	25.39	4	−9.90	1.00	0.28	中	0.05	中	2008/2/28	1.19	王文晖	中金公司
国泰君安君富香江	0.94				−2.89	否	−2.89	2/2			未统计	未统计	未统计	0.14	中	0.01	低	2010/9/30	2.32	陈义进	国泰君安证券

限定性产品(按今年以来实际增长率排序)

产品简称	单位净值	一年评级	二年评级	三年评级	区间复权净值增长率 今年以来(%)	区间复权净值增长率 是否达到提取业绩报酬条件	区间实际净值增长率 今年以来(%)	同类排名	最近2年(%)	最近3年(%)	绝对回报(最近1年) 最长连续下跌月数	最长连续下跌幅度	月度复合回报	下行风险 成立以来	风险度	波动率 成立以来	风险度	成立时间	最新资产净值(亿元)	投资经理	管理公司
债券类(前五名)																					
中信稳健收益	1.04	★★★			2.73	否	2.73	1/28	14.12		1	−2.15	0.70	0.07	中	0.02	高	2009/5/8	8.56	杨冰	中信证券
安信理财 1 号	1.02	★★★			2.20	是	2.13	2/28			1	−2.78	0.55	0.08	高	0.02	高	2009/5/22	4.83	庄园	安信证券
金麒麟 1 号	1.04	★★★★★			1.96	否	1.96	3/28	18.36		1	−0.64	1.00	0.02	低	0.01	中	2009/3/27	4.83	朱烈 朱文杰	兴业证券
中信债券优化	1.08	★★★★			1.89	否	1.89	4/28	13.22		3	−2.08	0.63	0.05	中	0.01	中	2009/1/6	26.04	杨冰	中信证券
国海债券 1 号	1.02	★★★★			1.37	是	1.35	5/28			3	−2.14	0.32	0.05	中	0.01	低	2009/9/7	4.30	邓运盛	国海证券
债券类(后五名)																					
国信金理财收益增强	1.01	★★★★			−1.42	否	−1.42	24/28			2	−1.74	0.25	0.06	中	0.01	低	2010/1/5	1.37	胡慧珍	国信证券
华安理财 1 号	1.06				−1.88	否	−1.88	25/28			未统计	未统计	未统计	0.09	高	0.02	高	2010/6/23	10.69	胡学刚,姜涛	华安证券
国联金如意 1 号	1.00	★★			−1.88	否	−1.88	26/28			3	−4.88	0.22	0.11	高	0.02	高	2010/2/8	1.48	钱建	国联证券
海通季季红	0.96	★★			−5.18	否	−5.18	27/28	2.79		2	−5.41	−0.13	0.10	高	0.01	中	2009/1/19	1.12	梅唯一	海通证券
华泰紫金 1 号	1.11	★			−1.45	是	−9.17	28/28	−1.13	2.31	1	−2.59	0.07	0.09	高	0.02	高	2005/12/6	3.42	王旺国	华泰证券
货币类																					
招商现金牛货币	1.00				1.62	否	1.62	1/5	5.47	10.75	0	0.00	0.30	0.00	低	0.01	低	2006/1/16	38.41	申卫国	招商证券
中银国际中国红货币宝	1.00				1.51	否	1.51	2/5			0	0.00	0.29	0.00	低	0.00	低	2010/5/24	17.35	贺云	中银国际证券
国泰君安君得利 2 号货币	1.00				1.45	否	1.45	3/5			未统计	未统计	未统计	0.00	低	0.00	低	2010/12/23	15.39	黄文卿,李祖伟	国泰君安证券
国泰君安君得利 1 号货币	1.00				1.30	否	1.30	4/5	5.80	10.73	0	0.00	0.27	0.00	低	0.00	低	2005/10/11	39.28	黄文卿	国泰君安证券
华泰紫金现金管家	1.03				0.47	否	0.47	5/5			2	−0.38	0.30	0.03	低	0.01	低	2009/8/25	4.70	巫玲	华泰证券

注：净值更新日截止 5 月 4 日，今年新成立产品未统计；成立不满一年产品未统计绝对回报指标。

券商集合理财资产规模排名

管理人	产品数量	份额(亿份)	资产净值(亿元)
中信证券	12	136.79	144.10
国泰君安证券	13	120.18	119.09
光大证券	11	97.61	100.49
招商证券	8	100.60	99.10
广发证券	4	95.46	95.94
东海证券	7	78.13	81.74
东方证券资产	15	64.66	68.60
华泰证券	13	60.41	63.53
国信证券	9	56.87	56.90
长江证券	11	51.63	51.47
宏源证券	4	49.85	50.25
中金公司	11	43.76	46.60
浙商证券	7	37.85	37.89
东北证券	4	32.81	33.17
兴业证券	4	31.02	31.01
中银国际证券	5	30.73	30.47
海通证券	5	23.39	23.37
华西证券	3	22.88	23.13
渤海证券	1	20.88	20.88
方正证券	2	19.95	20.39
西南证券	1	18.52	18.74
申银万国证券	4	18.00	18.49
安信证券	3	17.94	17.40
中国建银投资证券	4	16.72	16.09
中国银河证券	4	14.47	14.43
南京证券	3	14.03	13.87
齐鲁证券	2	12.36	12.21
国都证券	4	12.10	12.12
中原证券	1	12.10	12.10
第一创业证券	5	11.18	11.33
华安证券	1	10.08	10.69
财通证券	1	10.37	10.34
东兴证券	2	8.85	9.29
信达证券	1	9.16	8.78
东莞证券	2	8.24	8.08
瑞银证券	1	8.09	8.00
中航证券	2	7.80	7.90
国元证券	3	8.32	7.75
国海证券	3	7.79	7.71
长城证券	1	6.79	6.75
红塔证券	1	5.57	5.76
华融证券	1	5.59	5.60
东吴证券	2	6.23	5.22
中信建投	1	4.56	4.51
西部证券	1	4.70	4.50
大通证券	1	4.14	4.32
上海证券	2	5.08	3.80
山西证券	2	3.31	3.44
国联证券	2	3.42	3.40
财富证券	1	3.45	3.24
民生证券	1	3.05	2.84
平安证券	3	2.36	2.39
中山证券	1	2.20	1.99
世纪证券	1	未公布	未公布

注：截至 2011 年 1 季度末，光大旗下光大阳光集结号收益型一期和二期尚未公布资产净值；中金短期债券在 2008 年后未再公布资产净值公布；对于新成立的还没有净值公布的产品用成立规模进行计算。

免责声明：

本文所载的全部内容是本报及 WIND 基于公开数据及信息资料遴选、分析后形成，只提供给读者做参考之用，并不构成对读者的投资建议。本报及 WIND 认为本文所载内容及观点客观公正，但不担保其内容的准确性或完整性。由于本文所载的相关排名因选取的权重不同会有不同结果，读者不应单纯依靠本文而取代个人的独立判断。对于因使用、引用、参考本文内容而导致的投资损失、风险及纠纷，本报及 WIND 不负任何责任。特此声明！

数据来源：Wind 资讯 制表：赵娟

私募债发行突破 40%红线 谁保护公募债权人?

■ 本报记者 胡蓉萍 北京报道

5 月 3 日,五矿集团、国电集团、航空工业集团在银行间市场以私募配售方式发行了 130 亿元中期票据,其中前两者可公开发行债券额度均为负,这标志着我国债券市场发展面临的重大瓶颈即《证券法》所规定的"企业公开发行债券的累计余额不得超过净资产 40%"将被突破。

不过,就在私募债成功发行之际,市场上出现了质疑声即"这一限制的突破直接损害了以前在有 40%限制之下购买该公司债券的公募债权人的利益"。

银行间市场交易商协会一位高层在回答本报记者的提问时表示:"研究过程中也有个别人提过,是个有意思的问题。"但他并未回答今后将在制度层面如何解决这一问题。

除了上述重大突破之外,私募债还以其发行便利和信息披露简单受到发行人的青睐,但从发行结果来看,因其缺乏流动性而使得基金、券商、保险这些投资者兴趣不高,定向投资者主要还是以持有到期为投资目的的银行为主。

私募债发行"理论上"无上限

5 月 4 日,由光大银行主承销的国电集团公司 3 年期 50 亿中期票据在银行间债券市场私募发行,票面利率为 5.06%,定向投资人共有 29 家,初始投资人为 15 家。

截至 2010 年三季度,国电集团归属于母公司所有者权益为 286.09 亿,应付债券为 294.5 亿,可公开发行债券的空间为负的 180 亿,也就是说,如果采用公开发行债券的方式融资,国电集团已经没有了发债额度。

"理论上说,今后企业只要选择以非公开定向发行的方式发债,就没有了 40%的限制,理论上没有上限,但投资者和发行人沟通之后,市场会形成一个合理的上限。"银行间交易商协会相关业务负责人表示。

清华大学法学院教授施天涛在一高峰论坛上表示:"现行法律关于债券的规定主要针对相对安全、信用等级较高的公开发行并上市交易的债券工具,旨在保护公众投资者,但银行间市场债券市场的投资者是合格的投资者,具有自我保护能力,可以从根本上排除《证券法》关于 40%规定的适用。"

作为银行间债券市场的成员,建行金融市场部一位负责人表示赞同施天涛的说法,他也认为证券法的规定有保护散户利益的法律用意在里面,但作为有着专业判断的机构投资者其实无须法律的这一保护。

在首批发行中承销了两只私募债的光大银行投行业务部总经理林春在接受本报采访时表示:"私募发行和证券法所规定的公开发行债券的累计余额不得超过净资产 40%完全是两件事。我们在推这个新产品的时候压根就没有从突破 40%方面来考虑,对发行人来说更多的意义是在审批流程和信息披露的简化上,是提供一种新的发行方式的选择而已。"

但无论如何,这一瓶颈的突破或将直接导致债券市场再度扩容。交易商协会相关负责人也表示,私募债在此时推出主要是响应"十二个五年规划纲要"提出的"显著提高直接融资比重"和"推进债券品种创新和多样化"要求。

> 这一瓶颈的突破或将直接导致债券市场再度扩容

谁保护原公募债权人?

除了国电之外,光大银行参与承销的另一家公司五矿集团的可公开发债额度事实上也已经为负。截至 2010 年第三季度,五矿集团归属于母公司所有者权益为 239.54 亿,应付债券为 165.4 亿,可公募发债空间为负的 70 亿。

从创新产品需要进一步完善制度上考虑,部分市场人士表示:"如果突破了证券法规定净资产的 40%上限,今后私募发债理论上可以没有任何规模限制的话,那么怎么保护从前在有 40%限制之下购买债券的公募债权人利益?"

"如果说以前 40%是安全边际,但现在不是了,那以前买债和现在买债的投资者做出判断的前提就是不一样的,市场形成上限的前提至少是投资人的权利是平等的,"质疑者称,"一方面让投资者承担风险,一方面又不愿意赋予投资者以相应的权利,是有违于公平原则的,其实投资的同质化,就是在这种背景之下造成的。"

而他认为,私募债最重要的就是权利责任的界定,偏偏在这个问题上,没有很好地解决两者之间的关系。

银行间交易商协会相关业务负责人对本报回应称:"此前在证券法规定的公开发行债券才有 40%限制背景下以购买了公募发行债券的投资者应该能够估计到今后可能会有发行方式的创新,应该估计到会有分享抵债资产的债权人的出现,如果这点判断都没有的话,我只能说那不是成熟的投资者。"

林春也认为,对于原有债权人来说,如果当初在签订购买债券的协议之时,没有相应的条款限制以后的融资模式,那么原债权人就不应该有这样的诉求。

▶下转 20 版



"严进宽出"QFII 投资额度不足 QDII 三成

资本项目开放触动汇改神经

■ 本报记者 欧阳晓红 北京报道

在目前通胀高企、热钱流入、外储增长过快的形势下,中国资本项目开放的进程演绎出一种单向化倾向。

近日,国家外汇管理局(下称"外管局")新批准 4 家合格境外机构投资者(QFII)共计 4 亿美元、以及 3 家合格境内机构投资者(QDII)共计 15.85 亿美元的投资额度。

一位外管局人士表示,在制度设计上,QFII 只是一种过渡性安排,在一改过去"宽进严出"为"严进宽出"的背景下,不宜赋予其过高的投资额度。

建行高级研究员赵庆明坦言,QFII 的审批额度有些慢,某种程度上,资本进来之门近来在慢慢"收紧"。

而已实现 75%项目基本开放的资本项目管制改革已到了动辄触及深层次矛盾的境地——人民币汇率与利率市场化的改革。

数字的背后

一个是流入,一个是流出。流入者 QFII 额度虽少,但时常成为 A 股市场的投资风向标,流出者 QDII 额度较多却时常没有用足,一些购买 QDII 产品的国内投资者至今都在补仓。

据统计,截至今年 4 月 29 日,外管局累计批准 103 家 QFII 投资额度 206.90 亿美元、92 家 QDII 投资额度 726.46 亿美元,QFII 的投资额度不及 QDII 的 30%。

一位接近外管局高层人士说 QFII 收益较好显示国内投资环境好,资本收益率较高;而境外投资风险较大,QDII 资本不愿意出去。

不过,上述人士解释,QFII 作为一个过渡性的制度安排,未来完全可兑换的话,就无需存在,因此,投资额度有限,但制度设计上是"双向流向"的考虑。

赵庆明认为,QFII 额度虽少,但近年来人民币的升值与加息预期,令其在中国股市的收益不错;而 QDII 正好相反,人民币升值每年都要净亏 3%以上,更何况出海不久又遇到了国际金融危机,损失惨重。

虽然 QFII 与 QDII 只是资本项目开放进程中的一步,不过,时至今日,其仍然是个人与机构参与跨境投资的惟一通道。观察人士认为,尚无管制松动的迹象。事实上,就银行外债头寸、外资企业外汇资本金结汇角度而言,很多企业感觉似乎资本可兑换的操作更难、更复杂了。

"的确,我们改变了以前的宽进严出模式;在目前通胀高、热钱流入、外储增长过快的形势下,不加强资本管制又不行;但趋势还是逐步实现资本项目开放。"上述外管局人。而据近央行人士说,"最大障碍还是汇率问题。"但上述接近外管局高层人士并不认为问题根源是汇率均衡水平。

北京大学国家发展研究院副院长卢锋说,资本项目开放是大势所趋,但是考虑国内相关经济政策相互衔接要求,阶段性安排表现为资本项目开放往外走的步子大一些,对内则小一些。"这与多年来国际收支总体顺差型失衡有关,也与本币汇率尚未均衡有关。"

卢锋早先讨论人民币汇率改革时,就曾建议通过"限量放价"方式推进汇率改革。只有先"搞对"把汇率这个开放经济基本相对价格,然后才好更快更好地推进资本账户开放,"这应是开放宏观政策架构调整优先序的基本逻辑",他说。

开放秩序

不过,在瑞穗证券大中华区首席经济学家沈建光看来,新加坡意在成为第二个人民币离岸中心,中投有望再获 2000 亿美元政府注资等最新消息,显示人民币可兑换进程正在加快。

他认为,人民币海外流通将会加速扩大;届时,跨境对证券投资的限制,特别是个人投资限制部分将会有所放松。

▶下转 20 版

广发基金 GF FUND MANAGEMENT

广发中小板300ETF及联接基金
正在募集 敬请关注
销售机构：中国农业银行、中国工商银行、广发证券、广发基金直销中心及网上交易等
客服热线：95105828
网址：www.gffunds.com.cn
基金投资需谨慎

谁保护公募债权人？

上接 19 版

上述提出质疑的人士还认为为了保护原有债权人的利益，可以考虑设立一个公募回购机制，以救济原有的在公开发行机制和 40%限制前提下购买了债券的投资者的权利。然而，这一机制如何定价将会是个更加复杂的问题。银行间交易商协会一位高层也认为这是一个“有意思的问题”，但并没有提出解决方案。

一些市场人士认为从目前中国债券违约率非常低的情况来看，问题似乎不大。花旗银行中国区个人金融银行财富管理部研究与投资分析主管邱思甥对本报表示这一问题存在，但在中国的市场环境下并不严重：“过去 20 年，中国的债券市场多数机构是在做价差，而不是在做投资，持有到期的很少，也就是银行，现在私募债承销和投资的也多数是银行，只要他们互相能认可，这个市场应该还是支持的声音大于质疑的声音。”

事实上，从最后参与的定向投资者的机构性质来看，也是以银行投资户为主，基金、券商和保险的参与热情并不高。

一家公募基金公司固定收益部负责人甚至对本报记者表示：“正常情况下，我们不会参与，但是公募基金的专户业务，也就是代客理财上，如果客户有这样的需求，基金业可以代客户去购买私募债。说到底，从现有情况来看，私募债依然是银行之间的游戏。私募债流动性的缺乏让我们这些以交易为主的参与者望而却步。”

事实上，作为承销商也同时是投资者的银行来说，对私募债相对更为热衷。林春在回答本报关于定向投资人的机构性质时表示：“在银行间债券市场，银行一直是主力投资者，私募债也不例外。”

寿险双胞胎上市竞跑 股本 26 亿 新华或先行一步

■ 本报记者 欧阳晓红 北京报道

同年同月生，竞争了十余年、人称保险“第二梯队”的“双胞胎”-- 新华人寿保险股份有限公司（下称“新华”）与泰康人寿保险股份有限公司（下称“泰康”），自 2008 年挂起休战牌，分道扬镳之后，这对欢喜冤家又不期而遇。

虽然新华与泰康的上市进程不尽相似，但前者刚获保监会批准增资扩股事项，意味着评估基准日业已确定；一个股权转让刚获保监会批准，两件事令这对“冤家”的上市进程提速。

据接近新华人寿高层人士称，已向保监会递交上市申请，争取年内上市。谈到泰康上市时，一位消息人士说“正常而言，泰康应该比新华慢；因其还没有做好上市准备。”

“如果新华今年真的上市了，不甘示弱的泰康也会加快 IPO 步伐。”5 月 4 日，一位接近泰康高层人士说。

新华：拟估值 30 元 / 股

3 月 30 日，期待已久的新华终于拿到保监会《关于新华人寿变更注册资本的批复》（保监发改[2011] 423 号）批文，注册资本变更为 26 亿元人民币。

这显示以上述财报时间窗口为评估基准日的新华，股本已由此前 12 亿增至 26 亿。而其发行规模、可承受的发行比例，定价基础等亦将相应一一得以确定。

一位知情人士透露，新华的想法是每股发行价 30 元，募资规模约 40 亿美元，因此，预计新华拟公开发行 8.6 亿股。

此前，有业界人士认为，新华人寿上市后的股价介于 40-50 元之间。而公开市场可供参考的数据是，去年 11 月 17 的新华人寿股权拍卖会，房地产企业世纪金源以 42.75 元每股的价格拍得新华 3%股份，酒业公司华泽集团则以高达 43.09 元的价格获得新华 2.7075%的股权。

“这显示市场愿意以高额溢价接受新华的股权。如果不含权，一般估值也应在 30 元 / 股以上。”上述知情人士说。

但新华上市具体情况如何，目前存有不确定性。上述知情人士说，同类型公司有参考价值，但很难预测多少，30-40 亿美元的募资规模亦未必能达到，主要看上市时间窗口，以及主要战略投资者的认购情况。“争取年内上市吧。”一位新华人寿高层接近人士说。

据另一位知情人士称，随着验资的到位，对新华上市来说，偿付能力不是问题；如果各个环节沟通好，各方上市意见达成一致，年内便能实现 IPO；关键还在于各方面的协调以及市场时机。另据悉，瑞银证券和中金公司具体为新华人寿做上市安排，财务审计机构是普华永道中天会计师事务所。

事实上，就在 3 月 31 日拿到保监会验资批文的新华随即召开了 2011 年度第一次临时股东大会；分别审议通过《关于首次公开发行股票并上市方案的议案》、《关于首次公开发行股票并上市相关授权事项的议案》、《关于首次公开发行股票并上市滚存利润分配方案的议案》等议案。

“我们还没有向香港联交所提交上市申请；但已向保监会递交了。”一位新华内部人士说。不过，保监会相关人士却强调尚未收到新华人寿的上市申请报告。

“正常而言，泰康应该比新华慢；因其还没有做好上市准备。”一位消息人士说。

泰康：尚未启动上市程序

“泰康尚未启动上市程序，但也快了。目前正在调整架构，也在为上市做准备。”一位接近泰康高层的人士说。他透露，估计泰康明年才可能上市。但若新华新年上市的话，势必也会“刺激”泰康，令其加快 IPO 步伐，特别是高盛进入后，会加快这种诉求。

> 新华的想法是每股发行价 30 元，募资规模约 40 亿美元

据悉，泰康正在做相关基础性准备工作，比如搭建上市架构，设立投资关系部、信息披露部等，完善功能设置，并开始准备上市的财务审计。

上述人士说，高盛入股后，公司变化并不大，但高盛的投资者关系、全球关系，宏观经济联动对泰康有借鉴意义。据悉，泰康的初步想法是募资 300 亿人民币，而目前泰康的股本仅为 8.52 亿，考虑去年泰康净资产约为 138 亿，其每股净资产则达 16.1 元。而新华如果按照 26 亿的股本，205 亿净资产（股东权益 65.6 亿 + 增资 140 亿）计算，每股净资产则为 7.9 元。

去年 9 月，针对市场“泰康人寿已交 A 股上市申请、定价百元、融资额或达百亿”的传闻，一位消息人士对此表示没有感到奇怪。

“百元定价不高但也不低了。”上述人士说。2010 年泰康实现净利润 20.95 亿元，目前泰康总股本 8.52 亿股计算，每股收益达 2.45 元，那么，100 元 / 股的市盈率约为 40 倍。但依据泰康 2009 的财务数据实现净利润 33 亿元计，市盈率约 25 倍。

而据新华 2010 年年报显示，报告期内，总股本为 12 亿股，净利润为 22.51 亿元，每股收益约为 1.88 元。如果新华拟定发行价 30 元 / 股，则市盈率约为 16 倍。

一位保险公司高管说，基于保险业的特殊性，绝对估值法即某个时点将保险公司未来一段时间预测的现金流和公司评估基准日的资产现值来估算公司价值是目前保险公司常用的估值方法。他说，保险公司自身的规模与业绩成长性如何，才是股价高估与否的关键因素。

有意思的是，业内人士评论这对曾经竞争了十多年的“双胞胎”公司，新华胜在做保险主业，投资能力不及泰康；与之相反，泰康投资业绩优于新华，但保险业务表现逊色于新华。

不过，新华年报披露，投资收益为 106.84 亿元，公允价值变动损益为亏损 1.58 亿元。截至去年末，新华当年已经赚取的保费收入 915.8 亿元，业内排名第三。而泰康同期的投资收益为 119.4 亿元，公允价值变动损益为亏损 3.13 亿元。已赚取保费 649.5 亿元。

一位泰康人士坦言，来自保险业务方面的利润不及新华；去年投资表现亦较为一般。

中国社科院金融研究所保险研究室主任郭金龙说，自中央汇金入股之后，新华的表现较为强势；谁成为保险第四股并不重要，关键是越多险企上市就越利于行业的健康发展。

偿付能力充足率下降 信息披露促险企抖“家底”

■ 本报记者 欧阳晓红 北京报道

保险业正在接受“透明”考验。虽然按照保监会的最新说法《保险公司信息披露管理办法》（下称《办法》）大限日可延至 5 月底，但多数险企还是如期发布了第一份年报信息。

囿于 2010 年资本市场波动及其他因素的影响，首份年报显示不少险企偿付能力充足率出现明显下降。

“《办法》具有较强的前瞻性，执行中难免会暴露一些问题，待执行一个完整周期后，将综合评估执行情况，及时出台相关配套文件。”4 月 28 日，保监会办公厅副主任蔡基谱说。

偿付能力充足率下降

保险业首份年报“泄露”了各家险企的最高机密。

包括中国人寿在内，不少保险公司如新华人寿、泰康人寿、中意人寿、中法人寿等险企 2010 年的偿付能力充足率都有不同程度的下降。

年报显示，中国人寿 2010 年的偿付能力充足率为 344%，较去年 352%降低 8 个百分点。国寿称，“受资本市场影响，可供出售金融资产的浮盈较去年减少，加之 2010 年完成了寿险公司国有股转持，偿付能力受到一定影响。”

无独有偶，受资本市场波动、股息分配以及业务发展的影响，泰康人寿 2010 年末偿付能力充足率为 175%，较上年末下降近三成。2010 年新华人寿的偿付能力充足为 34.99%较 2009 年的 36.19%下降 1.2%，新华人寿称，主要原因是受其业务发展和资本市场波动影响。

中小险企而言，华泰人寿 2010 年末的偿付能力充足率为 221%，相比 2009 年末亦下降 28 个百分点。外资险企方面，如中意人寿 2010 年偿付能力充足率也由 2009 年的 182%下降至 145%。

而作为监管三大支柱之一的偿付能力充足率事关保险公司的生存发展大计，就连保监会都不愿意轻易公开偿付能力充足率不达标的四家险名单。当有人追问 4 家险企“姓甚名谁”时？保监会相关负责人隐晦表示 -- 应由偿付能力不达标的保险公司自己去公布。

而对于未能及时发布年报的险企，蔡基谱解释，由于年报信息需经审计，并经股东大会、董事会批准才能披露，时间比较紧，部分公司可能会推迟一段时间，但最迟不应超过 5 月 30 日。

尴尬

其实，让非上市险企像上市公司那样将财报信息公诸于众并非易事；在不少保险公司人士看来，披露年报信息有些情非所愿。

“又不是公众公司，谁愿意向别人‘抖’家底呢。”一位国有保险公司人士说。他担心，业界若不能正确解读所披露的信息，或者将负面消息放大的话，则不利于公司正常经营。

据悉，一些保险公司在信息披露时，对“偿付能力出现不足或者发生重大变化”等项讳莫如深，特别是对“险企或者其省级分公司受到保监会行政处罚”的信息，保监会网站披露的海量罚单信息，鲜有险企将其认领并对外公布。

不过，也有个别险企例外。一向低调的泰康人寿便如实在其临时信息公告中，披露“吃”罚单的情况。诸如，《中国保监会新疆监管局行政处罚决定书》对于泰康新疆分公司 2009 年 12 月、2010 年 3 月通过报销会议费、公杂费等形式套取费用等给予罚款十万元的行政处罚。

不过，泰康人寿“家丑”外扬的魄力或许有其特殊考虑，作为争取上市的非上市公司，有其按照上市公司信息披露规则的内在要求。有意思的是，新华人寿年报同样也很详细，似乎亦有遵照上市公司信息披露要求的考虑。

实际上，蔡基谱在一季度保险市场运行情况通气会上曾表示，有两家保险公司的案子已移交有关部门。据了解，这两宗金额不菲的大案已移交公安部门，但是两宗大案根本没有出现在险企的信息披露公告栏中。

就此，一位保监会人士说，一切都按照信息披露原则去办，但也要考虑全局，有时还要结合公安部门的披露原则与适当的时机。

资本项目开放 触动汇改神经

上接 19 版

值得注意的是，尽管热钱流入及金融机构市场化程度是实现人民币可兑换所面临的主要短期和中期风险。但是，沈建光认为，最近 IMF 已经允许可兑换货币国家在适当情况下可以对短期资本流动采取限制措施，这将有助于中国提早实现人民币可兑换。

沈建光预计，今年人民币兑美元升值可能达到 5%-6%。伴随着两年渐进升值的过渡期安排，人民币兑美元汇率将逐渐接近均衡水平。

美国斯坦福大学教授麦金农曾提出这样一个开放次序：财政改革、金融与贸易自由化、汇率改革、资本项目开放。

事实上，央行副行长易纲曾表示，人民币国际化，要想清楚资本项目可兑换进程的方向与开放顺序。

5 月 4 日，汇丰贸易信心指数调查显示，亚洲贸易商普遍认为人民币将于 2011 年成为他们最常用三大贸易结算货币之一。此消息对于“人民币国际化单向化即人民币跨境贸易结算中，进口远超出口”的担忧无疑是种利好。但无论是汇率还是资本项目开放、以及人民币国际化要摆脱“单边升值、单向演进、单向化”绝非易事，可能需要决策层通盘梳理与完善包括贸易政策在内的各种相关经济政策。

银行利润大增 实体经济堪忧？

■ 本报记者 程志云 北京报道

2011 年的第一个季度，上市银行业绩依旧光鲜靓丽。

季报显示，全部上市银行一季度加权平均利润实现了 33.23%的高增长，其净利润已经占到全部 A 股的比例进一步扩大至 47.66%。

这或许要归功于央行年内有条不紊的加息和意志坚决地回收流动性举措。随着紧缩政策的持续，银行家们正忙于为贷款重新定价，或者干脆将贷款资源投向利润率更高的中小企业、个人消费及经营贷款。

不过，与银行风光无限形成对比的是，实体经济的利润增速出现了回落。随着利率的不断高企、原材料价格上涨以及人民币汇率不断走高，一些中小企业或者毛利率较低的出口企业已经出现了经营困难的局面。

目前，有报道称内蒙、江浙一带民间借贷已经出现了坏账风险，而下一步，受影响的会不会是商业银行？

实体经济减速？

对于东莞生产涂布机设备的陈老板而言，资金紧张是他今年以来最深切的感受。

“对于我们这些生产精密设备的小企业而言，客户给我们付款的方式往往是订金 30%，发货时付款 50%，设备全部调试完毕 10%，最后质保期还押我们 10%的货款，整个产品货款要半年到一年才能全部结清，可是我们支付的原材料价格、水、电、人工却要一次性付款。现金流很是紧张。”他说。

像陈老板这样的小型企业主在东莞比比皆是。一位当地企业主告诉记者，很多企业为了维持企业运营，不得不接受银行抬高利息后的贷款，有部分贷款重新定价后综合利息已经高达 15%以上，但实际上企业的利润率根本达不到。“我们感觉现在比 08 年最困难的时候还要难。”

而在北京某开发商从事融资业务的李先生告诉记者，目前，银行已经基本上对中小开发商关上大门，信托公司的贷款利息已经在 20%以上，就算是像招保万金这样的大公司项目借贷成本也在 10%以上了。

这种窘境从上市公司一季度的财务数据中也可见端倪。根据申银万国分析师李鹏的一份报告显示，尽管一季度制造业毛利率为 19.2%，整体仍然处于较高水平，但是受成本上升等影响，比 10 年四季度的 19.6%已经下降 0.4 个百分点。这说明上游原材料上升已经对毛利率造成了损伤，和 08 年初有相似之处。李鹏还观察到，剔除金融、石化和电力后 A 股上市公司整体经营现金流占收入比重下降大约 3%，表明经营现金流整体是净流出的。这也是历史上以来第二次出现净流出。

> 一季度，银行信贷投放重点为溢价能力更强的中小企业、消费性、经营性个人贷款

另一项实体经济减速的证据来自于采购经理人指数。近期，汇丰公布的中国 4 月服务业 PMI 降至 51.6，创下 28 个月来新低。而中国物流与采购联合会公布的 3 月 PMI 为 53.4%。中信证券诸健芳指出，尽管环比上升 1.2%，但剔除了季节性因素之后，实际数据是回落的，这反映经济增长有一定放缓。

金融机构利润大增

与经营产业的老板们相比，银行家的日子要好过一些。

净息差的反弹给一季度的银行业带来了丰厚的回报，一季度银行板块实现了 33.23%的平均利润高增长。数据显示，一季度信贷较年初仅增长了 4.5%，不过升息资产较年初增长了 6.5%，行业净息差环比扩大 6BP 至 2.51%。

据了解，为了享受更高的息差，各家银行纷纷将贷款从大型企业向中小型企业转移。由于大型企业可以发债以更低成本融资，今年一季度，银行信贷投放重点为溢价能力更强的中小企业、消费性、经营性个人贷款。三者合计增量占全部新增贷款 70%。

作为银行信贷的替代品，高利息的信托贷款同样是供销两旺。统计显示，今年一季度委托贷款增加 3204 亿元，同比多增 1684 亿元。

据悉，在江浙、内蒙、重庆、广州等地，由于部分银行停止或压缩对中小企业的放贷，不少企业主只能转向高利贷。据了解，在温州当地高利贷大都是月息 2 分集资，然后高于 1 毛放出去，2 毛、5 毛的月息都是正常的。

“而高利贷只能是超短期的，多数生意的利润根本就不可能覆盖这么高的资金成本。”一位深圳商业银行人士说。

银行准备好了？

2008 年底金融危机肆虐之际，花旗集团大中华区首席经济学家黄益平曾经表示，如果是 GDP 增长下降 1 个百分点，可能银行的平均坏帐率会上升 1.4 个百分点。

国盛证券研究所所长周明剑也指出，实际上，在控制通胀、收紧货币、人民币升值以及产业结构调整的政策大环境下，中国经济又在重新面临减速的风险。

对此，银行业是否做好了准备？

4 月 21 日，福建南纺发布公告称，公司客户浙江江南皮革有限公司和江南皮革有限公司法定代表人黄鹤因个人原因出走，造成上述两公司目前处于停产状况。两家公司欠福建南纺货款 853 万元。而据媒体报道，刘鹤身上还背着大笔的民间高利贷欠款。此外，内蒙、温州等多地近期也发生了企业借高利贷无力偿还的情况。

尽管如此，中国风控水平最好的上市银行目前还没有不良率大幅攀升的迹象。有分析报告指出，一季度，上市银行仍然实现了不良余额和不良率的双下降，上市银行不良率低于 1%，为历史最好水平。不过，有 5 家银行出现了不良额的小幅增加。一季度末，大型和中小型银行平均资本充足率为 12%和 11.7%，分别较年初下降 0.3%和 0.6%。

而此前最令市场担心的融资平台贷款，在 2010 年末大部分银行平台贷款额度已经下降约 10-20%，预计一季度末将持续下降。

股指期货影响做实 机构套利风生水起

■ 本报记者 张勇 上海报道

或许不久之后,套利在国内资本市场上就不再是一个小范围的投资行为。

股指期货满周年之际,中投证券一只以套利为主的产品开始筹备,而仅仅在此前的一个半月里,上海国泰君安资产管理公司(下称“国泰君安资管”)和中信证券资产管理部也分别成立了类似产品。

而国泰君安资管的一位高管表示,股指期货对机构投资的影响正在逐步加深,但目前的套利操作在迅速吸引进大量资金之后,无风险套利的空间也将很快被平滑,意味着未来套利机构的分化亦是一个趋势。

> 从一开始的自有资金进行套利到近期逐渐开始的理财产品套利，对冲交易市场已经迎来了机构参与的浪潮

机构套利起步

中投证券金融衍生品部近期正在为名为“平衡策略”的一只产品紧张筹备, 据该部门内部人士介绍,这只被认为是对冲交易市场领跑者的产品将采用中性投资策略中风险最低的交易模式,针对股票现货与股指期货出现定价偏差而进行双向操作,通过程序化交易,实现低风险套利。

“实际上,目前套利策略研发主要围绕沪深300股指期货,因为它是市场上最好的做空工具。”上述中投证券金融衍生品部内部人士表示,针对沪深300股指期货进行的套利交易是目前较为稳定的套利模式。

业内人士介绍说, 股指期货期现套利是利用股指期货合约与对应的现货指数的定价偏差,通过买低卖高构建套利组合锁定套利收益的交易策略。

在中投之前,被称为国内第一只对冲基金的国泰君安“君享量化”在今年3月14日成立, 而中信证券的贵宾3号策略回报也紧随其后诞生,这两只产品的主要交易模式都与中投的平衡策略类似, 以针对沪深300股指期货套利为主。

而无论是中投证券、国泰君安还是中信证券,类似产品中大部分的资金将参与股指期货套利,但作为风险控制,参与股指期货的风险敞口比例也大多控制在80%以内。

“机构套利的大潮已经来临。”上述国泰君安资管认为,从一开始的自有资金进行套利到近期逐渐开始的理财产品套利,对冲交易市场已经迎来了机构参与的浪潮。

资金逐渐聚集

“我们接受客户资金进行套利交易的规模已经超过了10亿元。”一位中金公司内部人士近日对本报表示,这个规模在套利交易市场绝对能算是超大资金了。

而3月中旬成立的国泰君安君享量化产品募集规模也达到了5亿元,中信证券的规模也在这个数字附近,市场人士预期, 中投证券平衡策略的募集规模也将能够达到这一规模。

股指期货推出以来,一些资金规模大、追求本金安全回报稳定的企业及个人投资者已经开始通过券商和基金的理财产品或者通过投资顾问服务的形式参与套利交易。

据悉,目前以理财产品形式参与套利的客户资金门槛至少在100万元, 而中信设立的门槛则为200万元,而中投证券的平衡策略产品也将设立类似的资金门槛要求。

然而,似乎这个市场的容量在刚刚起步就很快达到饱和。“这一个多月的套利机会少了很多。”某券商金融衍生产品部总经理不无感慨地说, 这个市场或许很快就要发生重大变化。

“虽然最近几家券商都在做这方面的工作,但目前套利交易市场总体参与的规模还不是很大,估计还不到50亿元。”上述某券商金融衍生产品部总经理告诉本报记者,由于交易量的原因,现在无风险套利市场的容量不可能很大, 目前20亿元以上的规模肯定有,但应该不会高太多。

而上述中投证券金融衍生品部的内部人士则介绍说,“现货与期货之间的无风险套利机会不会长期存在,无风险的期现套利机会会随着套利资金的增多而逐步缩小。但是中国市场的严格准入制度、股市本身的高波动性和高比例的个人投资者等特征,都会为期现套利机会的出现提供很好的市场条件。像去年7-9月股指期货刚推出几个月,期现套利的价差就迅速缩小,甚至一度出现长期的股指期货贴水的行情。但是到了10月底,价差迅速突破120点达到历史新高, 超过2%的套利机会持续了近一个月的时间。这说明在期现套利市场低迷的时候,迅速下定论认为以后便没有机会,是不成熟的。”

据悉,目前中投证券金融衍生品部以投资顾问形式接受的委托资金已达6亿元左右,2010年的年化收益率达18%。业内人士表示,这一收益率在同行业中处于领先。

而业内人士介绍说,今年的无风险套利收益率水平很可能没有去年好,至少到目前为止是这样。

“未来的重点应该放在对统计套利的研究上,这相对于无风险套利自然是一个有风险的交易模式,但相比单边投机则风险小很多,而且预期套利收益将更可观。市场上的股票这么多,总有股票能够跑赢指数,因此统计套利机会是永远存在的。”上述中投证券金融衍生品部的内部人士介绍说,“市场上追求低风险、稳定收益的大资金客户,会逐步认识了解套利策略,这将促使市场出现独立于投机交易的新的投资门派,这也是我们未来的市场空间。”

不过,在无风险套利机会逐渐减少的趋势下,未来套利机构之间的分化也将成为必然。“现在开发统计套利的机构越来越多,但每个机构的研发能力不一样,分化在所难免。”上述券商金融衍生产品部总经理说,套利交易市场或许才刚刚起步,就面临资金的分化。

“人手一副”美好愿望 姚记扑克IPO闯关隐忧

■ 本报记者 仇子明 北京报道

在市场的争议中,上海姚记扑克股份有限公司(简称:姚记扑克)于5月4日闯关过会,公司拟发行不超过2350万股,IPO募资3.63亿元,用于“年产6亿副扑克牌生产基地建设项目”这一项目,两年投建完成后,公司将实现年13亿副扑克牌的产能。因此, 被市场戏称公司的愿景是让13亿中国人每年都“人手一副”。

“第三方”数据难独立

据姚记扑克招股说明书自述,公司扑克牌目前的产能约为每年7亿副,为同类企业之最。其五大竞争对手是: 宁波三A集团, 年产5亿副;浙江万盛达实业有限公司,年产3.5亿副; 浙江宾王扑克有限公司,年产3亿副以上; 浙江武义钓鱼实业有限公司,年产3亿副;江苏三兔集团有限公司,年产约为2亿副。

支撑姚记扑克后续发展利好的是,中国文教体育用品协会(简称:协会)在其官方网站上发表的《中国扑克牌行业发展现状及动态》(2011年3月)的预测数据:“5年后国内扑克牌市场年消费量,将由2009年的38亿副扑克牌上升至每年70亿副扑克牌。”这也是姚记扑克招股说明书中唯一的“第三方”数据。

然而,该协会秘书长易晓俐向记者证实,上述报告并非协会“原创”而是另有出处,他们的“官方数据是:未来5年,全球扑克牌的市场容量预测为50亿副(国内市场为40亿副)。”

值得一提的是这份投稿至中国文教体育用品协会官方网站的报告, 公示的时间仅仅比姚记扑克公布招股说明书早一个月。记者也未能从协会处获悉投稿者的真正身份。而姚记扑克董事长姚文琛系中国文教体育用品协会第六届理事会的常务理事, 但在招股说明书的高管履历中却对此只字未提。

上海一位券商投行人士告诉记者,这一“第三方”数据的是一个相对静态的数据, 随着网络的普及——尤其是在农村地区的普及,网络扑克游戏将越来越多地冲击纸质扑克牌的市场消费。对于网络扑克对实体扑克市场的冲击, 姚记扑克在其招股书中亦予以承认。

姚记扑克的扑克牌库存也正逐年上升:2008年,库存扑克7486.91万副,价值5491.08万元;2009年,相应数据提升至9452.82万副和5881.93万元;至2010年,这一组数据进一步提升至11958.91万副和8779.93万元。

成本与利润之辨

据招股书, 姚记扑克的第一供应商晨鸣纸业(000488),占公司采购额80%,为姚记提供专用纸,2010年, 姚记扑克向晨鸣纸业购买产品的金额达3.69亿元,2009年的采购额为2.83亿元。

晨鸣纸业的2010、2009年的年报数据显示, 该公司在2010年和2009年的第一大客户的采购金额分别为3.28亿元和2.74亿元。但并未披露前五大客户的名称。

记者从晨鸣纸业证券部和销售部处获悉,他们的“第一大客户”正是姚记扑克。“至少2010年的第一大客户是姚记扑克, 他们的招股书数据没有错。”晨鸣纸业证券部郑先生表示。对于姚记扑克的3.69亿元和晨鸣纸业的3.28亿元无法吻合,郑先生解释称,“姚记扑克是向晨鸣纸业的子公司采购, 而晨鸣纸业上市公司对相关子公司未必是100%控股,金额数据的差异由此而来。”

对于姚记扑克IPO成功后,产能接近扩大一倍, 从而对晨鸣纸业的未来销售额产生直接利好; 郑先生并不讳言,“作为姚记扑克牌专用纸的唯一供应商, 我们不会单方面中止合作, 相反我们会努力维护好这个大客户。”不过,姚记扑克5月4日过会的利好消息, 却未刺激晨鸣纸业5月5日的股价, 该股当日以1.44%的跌幅收盘。

招股书显示, 姚记扑克2008-2010年的平均售价为每副扑克售价为0.89元、0.85元、0.85元,而在2010年,扑克生产成本中的扑克专用纸、印刷油墨、浆料树脂均较2009年有不同幅度的上涨。其中,晨鸣纸业独家供应的扑克牌专用纸2010年的平均单价为6040.97元/吨,较之2009年上涨18.14%。

但若晨鸣纸业的纸张供应继续涨价, 则将进一步压缩姚记扑克的利润空间,除非姚记扑克相应提价。“但问题是,姚记扑克提价后,市场占有率又是否会下降呢?”上述上海投行人士表示了自己的忧虑。



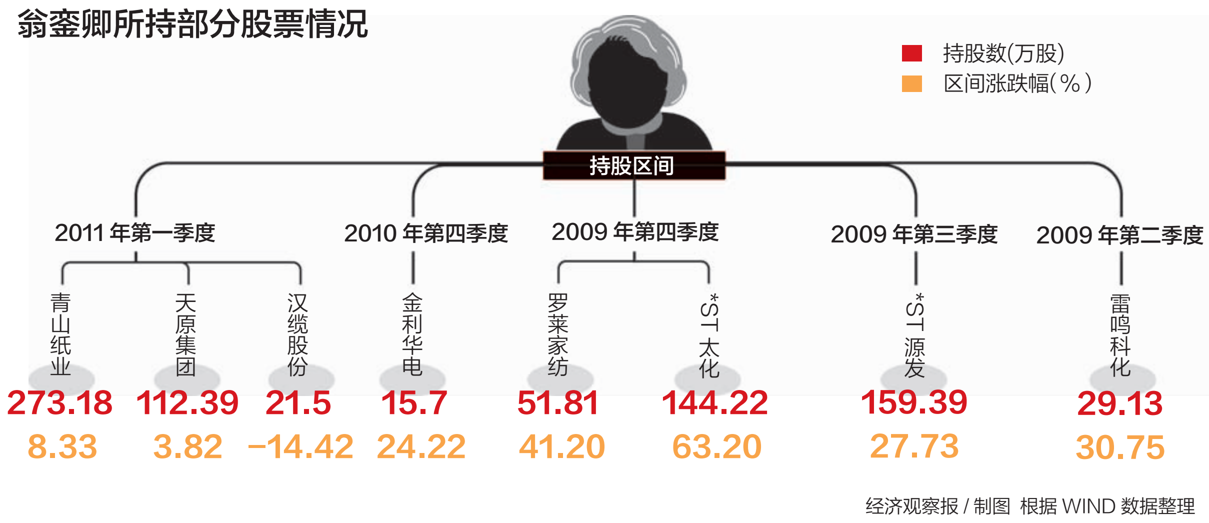
两年精准斩获8股 七旬老妪翁鎏卿晋阶股神

■ 本报记者 陈旭 北京报道

曾经因赵笑云一句“咬定青山不放松”而成名的青山纸业(600103.SH),今年以来不断传出重组“绯闻”,虽然辟谣公告连连,但其股价年初至今涨幅已达42.5%。在该股一季度新进入的流通股东中,第十大股东自然人翁鎏卿颇为引人关注,甚至有股民在股吧中称其为“股神”。

本报统计发现,翁鎏卿两年间“闪电”杀入8只个股的前十大流通股股东名单,除了今年一季度新进的3只个股外,其余持股均未超过一个季度,而且这些个股在其持有期间常伴随利好、国信证券深圳泰然九路营业部爆炒及机构同步驻扎,股价区间涨跌幅平均超过23%。粗略计算,“牛散”翁鎏卿的股票投资可谓精准,几乎笔笔获利不菲。

翁鎏卿所持部分股票情况



经济观察报/制图 根据WIND数据整理

精准出击

2009年二季度至今,翁鎏卿曾出现在8家上市公司的十大流通股东名单上,而且几乎次次凯旋而归。

2009年中期,翁鎏卿以29.13万股持股首次成为雷鸣科化(600985.SH)第八大流通股股东。其后,雷鸣科化公告预计2009年上半年净利润同比大增200%,股价一路上涨,并于7月中旬10派1元。记者注意到,翁鎏卿的名字消失在了雷鸣科化当年的三季报上。据Wind数据,翁鎏卿持股成本为14.44元/股(2009年二季度成交均价,以下均采用当季度成交均价估算),共使用约420万元资金。其在当年三季度抛售该股的均价为16.98元/股,净赚约74万元,如果是在分红后撤出该股,收益将达到77万元,一个季度的投资收益就约达18%。

同年三季度,也是不断传出重组传闻的ST源发(现为*ST源发),翁鎏卿再度出手,单季度买入159.39万股,持股成本5.77元/股,一个季度后,其消失在了ST源发的年报十大流通股东名单上,抛售均价为6.24元/股,粗算获利约75万元,收益约为8%。

类似的情况还发生在翁鎏卿其他的股票投资上。2009年四季度入股预亏的太化股份(现为*ST太化,600281.SH),和上市后一路走高的罗莱家纺(002293.SZ),分别约获利155.76万元和322.78万元;一直未尝败绩的翁鎏卿在2010年4季度入股创业板公司金利华电(300069.SZ),如果以季度均价方法计算,其这次操作,出现了小额亏损13.66万元。不过,金利华电的下跌始自今年年初,并且元旦后几个交易日高换手率和交易额都很大,翁鎏卿也有可能是在高位获利减持而未亏损。

2011年,目前翁鎏卿在上市公司一季报中出现3次,分别是青山纸业、汉缆股份(002498.SZ)和天原集团(002386.SZ)。年初至今,翁鎏卿仅从青山纸业上就至少浮盈约213万元,与此相比,目前汉缆股份和天原集团约40万元的浮亏可以说是微不足道。从公开信息看,2011年,翁鎏卿可动用的资金也从2009年时的420万元增加到了3700多万元。

记者还注意到,翁鎏卿每次介入个股,几乎都有机构相伴。一个季度内短期持股,获利出货,与机构同期进场,形成了翁鎏卿操作的三大特点。

神秘老妪

2年间获利约800万元,点股成金,翁鎏卿究竟是谁?网络上,除了上市公司公告外,无翁鎏卿其他信息。

本报调查发现,翁鎏卿是广东汕头附近一位年近70岁的老妪。

记者联系多家在翁鎏卿持股期间召开股东大会的上市公司,董秘们均表示翁鎏卿并未参加过公司的股东大会。“没登记股权,也没来参会,如果不是你问,我都忘记她曾经是我们的股东了。”其中一家公司的董秘称。

虽然如此,但是资本市场上却有一些蛛丝马迹表明翁鎏卿这个账户也许并不简单。众所周知,国信证券深圳泰然九路营业部(下称“泰然九路”)云集了众多私募账户。2009年翁鎏卿入股ST源发时,泰然九路在当年8月连续三次登上了龙虎榜,均占据买入榜前列;2009年9月28日,泰然九路购入太化股份近400万元,为龙虎榜第一名;2009年9月,罗莱家纺上市后的几个交易日,泰然九路连续三次登上龙虎榜;2010年下半年,泰然九路也登上过金利华电的买入龙虎榜;2010年一季度末,泰然九路又登上了汉缆股份的买入龙虎榜……

此外,2009年四季度,与翁鎏卿同入罗莱家纺的易方达旗下两只基金,购入该股合计75.34万股;今年一季度,易方达旗下基金亦分别购入青山纸业和天原集团263.98万股和1000万股。类似的还有长城证券集合理财产品、泰信基金和保险资管等,唯一没有机构伴随的就ST源发。

“从该账户的投资精准度上看,实在不像散户。”齐鲁证券分析师李世彤称。亦有分析师称,从和机构的关联程度和风格上看,不排除该账户的内幕交易嫌疑。

或以美元计价 国际板悄然加速

■ 本报记者 张勇 上海报道

种种迹象表明,备受关注的国际板进程在近期已经开始加速,而且在设计上出现了一个重大共识——以美元计价进行交易。

“最近的一个月里,监管层召集的相关座谈和内部会议就多达三个。”上海某大型券商投资银行部总经理向本报透露,共同的主题就是国际板,在业内看来,这显然意味着国际板很可能要加速推出了。

他还介绍说,目前多数人士在对国际板方案的讨论中提到了应该以美元来计价国际板,这种声音显然也得到了监管层的认同,行业共识似乎已经形成。

而接近上海证券交易所高层的人士表示,这如果得以实现,将意味着国际板的推出在最大限度上减少对A股市场的冲击,也让国际板在操作上变得更加简单。

悄然加速

整个4月份,上交所国际发展部的工作人员就一直在忙于组织讨论国际板的相关问题,而密集的座谈与讨论也让业内人士感觉到,国际板的推出工作正在加速。

“去年最忙的是法律部,因为国际板推出的最初障碍主要在法律层面上。”上述接近上交所高层的人士介绍说,法律方面的论证研究在去年年底前完成了,如今只是一些细节问题。现在,各方面的人员都在抓紧做最后准备,相关方案和技术准备都已经有了初步框架。

一位了解近日证监会和上交所组织的内部会议的人士透露,监管层的代表在会议中较为明确地提到了国际板应该加快推进,“因为是内部会议,监管人士对与会人士直言,虽然有一些机构由于出身的原因希望国际板不要这么快出来,但可以肯定地说,监管层希望在今年年底前推出国际板。”

上述人士解释说,国际板的推出对于目前国内大券商和国外投行来说都有着更加有利的一面,更重要的是,稳定国际热钱及吸收国内流动性的紧迫需要也促使国际板的推出必须加速,即使这是一些缺乏大企业资源的国内中小券商不愿看到的局面。

除了证监会和上交所外,与国际板有着重要关系的上海市金融服务办公室(下称“上海金融办”)也在力推这项能对上海国际金融中心建设起到推动作用的新项目。

内部人士透露说,主管上海金融工作的上海市副市长屠光绍与上海金融办主任方星海在多个上海市政府内部会议上表示,希望国际板能够在2011年下半年推出。

美元计价明朗化

去年6月,证监会官员曾表示,国际板不一定以美元计价,仍会考虑以人民币计价。

但在当前,国际板加速的同时,一个重大的变化也在发生。

“我们也听说了这个趋势。”中国登记结算公司上海分公司的一位部门负责人近日对本报表示,以美元计价国际板的趋势似乎已经越来越明朗化,而“我们的相关部门也在开始准备国际板以美元结算的相关准备”。

“这个变化如果成真,我相信很多A股的投资机构会感到十分振奋。”上海某大型基金公司投资总监告诉本报,“如果以人民币计价国际板,一方面将严重分流A股市场的资金,对于投资者而言,如果在世界五百强企业与国内同行业上市公司中进行比较的话,抛弃A股而投资国际板的可能性非常大。”

一位接近央行人士称,原本定于今年5月放行的国际板,因为决策层意见不统一,被延后推行。“是否允许套利机制?采用人民币还是美元?”等是最大的争议。结论是汇率水平被扭曲的情况下,若放开资本项目,恐引起热钱大量流入与流出。

> 在吸收更多人民币流动性和稳定住国际热钱的紧迫需求下,以美元计价国际板也是更加合适的选择

从管理层角度而言,在吸收更多人民币流动性和稳定住国际热钱的紧迫需求下,以美元计价国际板也是更加合适的选择。出于多方面的考虑,以美元计价国际板成为了多方的最新共识,而接近上交所高层的人士表示,这种共识将很可能成为最后监管层的选择。

事实上,在今年“两会”期间,全国政协委员、中央财经大学教授贺强就提交议案,建议以美元为国际板交易股票的发行面值,并把美元作为国际板股票计价和结算单位。

贺强认为,国际板以美元计价交易等于在国内建立了一个庞大的“美元蓄水池”,可以缓解国际热钱涌入对国内市场的冲击,有利于减轻我国外汇储备不断膨胀的压力,减少外汇占款过大即大量基础货币投放而造成的物价上涨压力。而且,这有利于促进外汇体制改革,增加外汇市场的弹性。

国际板可成为防止外国资本冲击的防火墙,为人民币资本项目下的自由兑换创造条件。目前,我国公民持有的外汇不断增加,而且有关部门规定我国公民每年有5万美元换汇额度,这就为国际板以美元计价交易创造了前提条件。

专访标准普尔指数服务执行董事总经理 Alexander J. Matturri

ETF成功与否关键看能否获得投资者认可

■ 本报记者 赵娟 北京报道

随着中国个人财富的快速增长,投资配置的多元化需求驱动越来越多的中国QDII基金走出国门,投资于海外指数的QDII应运而生,跨境ETF产品也在。日前,本报就国外ETF市场发展经验以及QDII指数基金、跨境ETF的发展前景等问题,专访了全球指数提供商标准普尔指数服务执行董事总经理Alexander J. Matturri。



Alexander J. Matturri

经济观察报:目前中国A股指数越来越丰富,许多ETF跟踪标的从大指数走向行业等细分指数,你如何看待这一现象,美国的经验是什么?

Alexander J.Matturri:从美国跟欧洲ETF市场的发展来看,最开始出现的都会是以宽泛的指数作为标的的ETF,通常是跟踪本土指数,例如美国第一只ETF是1993年推出的标普500ETF,随着投资者对交易型指数基金越来越了解,指数会逐渐细分,在欧洲和美国也都有这个趋势,中国也不例外。

两个因素影响ETF的发展。第一,个人和机构投资者的成熟,随着股票和基金市场的发展新产品才能面世并被接受,中国的特殊之处在于ETF出现的时间与中国股市建立时间之间的间隔非常短,而欧美股票市场从开始交易股票到交易ETF中间是比较长的间隔,ETF在中国的发展已经较快。第二,并不是随便一只ETF都能够取得成功,ETF作为一个投资的载体,很重要的是它的结构设计,这也意味着指数的发行者、产品的管理人都很重要。

经济观察报:中国现在的ETF市场已经出现成交活跃或者清淡的分化,美国是否如此,怎样评价一只ETF成功与否?

Alexander J.Matturri:不能简单地以活跃程度来评论一只ETF的成败,主要是要看它能否满足了投资者的需求。ETF被用作投资的目的不同,有的是用作长期资产管理,有的只是作为短期交易对象。

在美国也有很多的ETF交易不活跃,原因是指数的设计有问题,提不起投资者的兴趣。ETF只是一个投资的工具,不一定都能成功,因此指数要有好的成分很关键。

另外,评价一只ETF一定要从长期角度看,美国第一只ETF推出很长时间后资产才明显增值,才有新产品推出。总之,一只好的ETF需要时间来验证、产品设计要能获得投资者认可,要有好的基金经理来管理。

经济观察报:能否介绍一下美国ETF现在主要的投资者类型以及交易类型?

Alexander J.Matturri:在美国ETF市场中,机构和个人投资者数量差不多,但现在机构的数量越来越多,政府资金也是主力,机构还会通过ETF进行新兴市场投资;与其他的国家相比,美国的个人投资者更加成熟,更容易接受ETF基金,特别是金融顾问往往也会推荐ETF,包括黄金ETF等等。在欧洲则不然,ETF投资中机构投资者是主体。

美国大概有12%-13%组合资产配置在指数基金中,不仅是ETF。

至于交易类型,取决于ETF的类别。在美国,整个ETF的交易通常会占到资本市场交易量的20%。重要的一点是,在美国可以用同样的指数开发多种产品,比如标普500还有ETF期权等;也有投资者会故意选择一些交易不活跃的ETF进行套利。例如美国还有一种ETF,其交易目的是为了规避市场剧烈的波动性,规模往往不大,但设计非常复杂的,这种产品现在刚刚进入欧洲,估计在相当一段时间暂时不会在中国出现。

经济观察报:在开发指数方面标普与中国资产管理公司有哪些合作?

Alexander J.Matturri:我们已经与中国的长信和大成基金合作了两只普通指数型QDII基金,分别跟踪标普100和标普500指数,产品已成立,还与博时基金合作开发标普500ETF,产品正等待审批。其他合作还在讨论中,同时我们也在等待监管部门批准中国基金投资外国的股指期货。

标普与中国的证券交易所签有合作协议开发指数,但主要是供海外投资者使用,也希望能够有朝一日为中国的投资者开发当地的指数。我们多年的指数开发模式都是自下而上根据需求而来的。

经济观察报:能否预期中国QDII发展跨境指数基金会是一个什么样的趋势?

Alexander J.Matturri:QDII投资最关键的理念还是多元化。我们认为,QDII的第一步还是要投资覆盖面更广的全球指数;第二步是投资一些行业指数,时间会验证这种需求,同时从亚洲国家的经验看,投资者对本地区周边市场的关注更大;第三步也许QDII还将投资除了股权产品之外的固定收益类指数或商品指数,当然这些要伴随着监管部门的审批以及投资者的成熟一步步来进行。

对于中国市场很重要的一项工作是对投资者进行培养和教育,中国市场发展非常快,客户的选择和需求会越来越明确。

经济观察报:国内外都有许多主动投资和被动投资优劣的争论,你的看法是什么?

Alexander J.Matturri:被动投资虽有些优势,但是投资于不同市场、采用不同的投资策略表现会不一。从标普的研究看,主动投资的劣势在于成本较高;从纯学术的观点看,主动投资长期投资效益不可能永远能跑赢指数。但即使如此,在美国,被动投资也只占全市场资产配置的13%。不过,如果影响市场各种因素的关联度越高,被动投资的回报就会越好。我有信心被动投资的前景会越来越广。



数字游戏？嘉实、易方达榜眼迷案

■ 本报记者 赵娟 北京报道

谁也没想到，一种创新营销品种ETF联接基金的出现，竟使得基金业“榜眼”分歧甚嚣尘上。

2007年以来，华夏稳坐基金公司规模排名冠军，第二把交椅一直为嘉实、易方达、博时、南方所“争夺”。2007年博时摘得亚军，2008年嘉实上位，2009年，易方达规模迅速扩张取代嘉实。2010年嘉实再度反追易方达，但分歧出现了，也有人不这么认为。

近两年来，嘉实和易方达的总规模“咬”得越来越近，差距维持在百亿甚至几十亿之间，是否计算ETF联接基金规模直接影响二者排名高下。

通过不同基金研究机构的统计、不同媒体的报道得出的结论可能各异。对联接基金是否应计入基金公司总资产规模统计，业内说法不一，但被排在后面的公司难免介怀。

联接基金惹的“祸”

由于ETF基金的销售渠道局限于券商，规模发展缓慢，2009年8月，ETF联接基金作为一种创新产品出现，银行客户可以借此购买ETF，根据规定，联接基金不低于90%的资产被用于申购老ETF基金，因此也被认为是一种营销的创新。

2009年12月和2010年3月，易方达基金分别发行了深证100ETF和上证中盘ETF的两只联接基金，根据Wind统计的数据，截至2011年1季度末，其资产净值分别为111.4亿元、14.2亿元。

若不统计联接基金已经申购相应ETF的约90%的资产（这部分资产已在相应ETF中被统计），2011年1季度，易方达基金管理的总资产为1471.2亿元，而若统计所有联接基金资产在内，易方达基金的总资产规模则为1589.1亿元。

而嘉实基金旗下并无联接基金，2011年1季度末，其总资产达1506.3亿元。因此，是否统计联接基金规模直接影响这两家基金的排名。

这同样出现在2010年3季度末的统计中，若统计联接基金，易方达总资产规模达1634.3亿元，超于嘉实基金的1538.1亿元；若不统计，易方达总资产规模为1469.3亿元，不及嘉实。

记者注意到，Wind数据页面有一条注释：“在资产规模统计时，剔除ETF联接基金公告投资基金的资产，如ETF联接当期未公告相应投资比例，则按其最新基金类资产配置比例计算。”

Wind一位后台数据研究员表示，Wind正是从2010年3季度末开始调整了规则，剔除了联接基金已投资ETF部分的资产计算，“我们征求了许多基金公司的意见，发了ETF联接基金的公司表示无所谓，但没发的强烈建议修改。”当然，嘉实基金也在强烈建议修改之列。

天相投顾基金研究负责人、首席基金分析师闻群告诉本报，他们曾对该问题进行过细致论证，并对照了国外ETF联接基金的经验，但没有得出结论，闻群称，是否统计联接基金，“是没有明确标准的，因此天相每季度或每年末都公布从两个口径分别统计的数据。”

按基金合同分，联接基金属于单独产品，有独立的基金合同；但在收管理费方面，证监会规定，联接基金投资于ETF的资产不得收取管理费。

德圣基金研究中心首席分析师江赛春认为，这些计算方法纯属数字游戏，怎么排都有道理，关键看不同利益方想得到什么结论，联接基金和ETF基金是衍生资产和基础资产的关系，如果要分析不同公司的客户和市场占有率，应该剔除统计联接基金。

不过记者注意到，银河证券基金研究中心在2010年末的《年度基金行业规模评价》报告中，是按照统计联接基金所有资产在内计算的易方达基金总资产规模。

但同样是证监会首批认证的基金评级机构，济安金信则在同期的统计中称：“由于ETF联接基金将其绝大部分基金财产投资于跟踪同一标的指数的ETF，在规模及份额的计算上存在重复性，为此对于此类基金给予了相应的剔除。”

> 是否计算ETF联接基金规模直接影响嘉实和易方达两家公司的排名高下，究竟谁获“银牌”似乎是桩难断公案

易方达内部人士对此称，“总规模怎么能不包括联接基金呢？国际上金融衍生品很多，都是相互投资，那都不计算规模了吗？”记者了解到，拥有联接基金的公司在给证监会上报产品和公司规模的时候，几乎都将联接基金资产全部统计在内上报。

其实不仅嘉实和易方达之间，目前有17家基金公司拥有21只ETF联接基金，各梯队基金公司规模排名竞争时都会遇到这一问题。基金公司高管也有来自股东的规模排名压力

争夺趋烈

2007年后，华夏基金规模与行业第二名的差距逐年扩大，直到被停发新基金才开始缩小差距。紧随其后的四大基金公司，“超越对手、追赶华夏”的竞争不言自明。

竞争主要在嘉实和易方达基金之间。1999年成立的嘉实基金，2006年排名从第六跃居第一，2007年排名第三，2008年则以1357亿元的规模位居第二，此时易方达的规模仅876.3亿元、排名第五。但2009年，易方达的总资产规模快速增长，一跃增加700多亿元，最终取代嘉实成为亚军，而嘉实这一年规模仅增加了189亿元。

2010年易方达总规模缩水141.9亿元，但今年1季度，嘉实总规模缩水96.7亿元。若不计算联接基金，目前二者总资产规模仅差35亿元，嘉实暂为领先；而易方达的总份额已经超过嘉实26.5亿份。

指数型产品对两公司的规模贡献良多。2009年下半年来，易方达新发的8只基金中，联接基金、指数基金占一半；嘉实旗下规模最大为超过300亿元的沪深300 LOF。嘉实正酝酿发行千亿的跨市场沪深300ETF，并计划将沪深300 LOF改造成未来沪深300ETF的联接基金，届时，二者排名之争或将是另番景象。

这两家公司均为规模超千亿的老公司，高管稳定；有较强的渠道关系和客户基础。但近两年，易方达在银行渠道发力，新基金的规模突出。

江赛春分析，嘉实的业绩波动相对较大，更偏成长性；易方达相对平稳，但近两年除了指数产品也没有特别突出的业绩，总体上偏自下而上的风格。

根据银河证券基金研究中心的数据统计，2010年，嘉实基金旗下股票投资方向基金的平均业绩是11.91%，易方达该业绩是3.68%；截至5月5日，今年以来嘉实基金该业绩为-7.53%，易方达基金为-6.47%。

风格分组渐成鸡肋 博时投研体系求变

■ 本报记者 李保华 深圳报道

国内第一个推行投资风格分组并立志成为首个全能型资产管理机构的博时基金管理公司，在按投资风格分组五年后，投研体系再度酝酿变局。

去年，博时基金旗下产品业绩表现整体不佳，而且博时以86.27亿元亏损遥居行业第一。

本报获悉，博时基金的投研架构正在进行调整，考核机制等调整也将随后展开。日前，博时研究部总经理夏春已经低调离任，该职位由温宇峰接替。

“投资风格分组对博时来说是个鸡肋，这与博时万亿的全能型资产管理目标相辅相成，但脱离了博时现在的实际人才支撑。”一位基金公司的研究总监对本报表示。

从“价值投资”走到“风格化投资”，如今再度求变，在市场的检验中，博时投研仍在摸索自己前进的道路。

中层人才断层

2006年起，博时逐渐形成了价值组、成长组、混合组、ETF与量化投资组、另类投资组和固定收益组六个投资风格小组。每个小组用不同的策略获得收益。

风格投资分组作为博时继价值投资后的最大卖点，在2007年斩获颇丰：一年内管理资产规模增长了5倍而晋升行业第二，博时主题行业年度收益在同类基金中居亚军。

但在分组5年后，博时却在2010年陷入颓势。银河证券基金研究中心的数据显示，博时系6只标准股票型基金2010年的业绩排名在同类231只基金中，有5只均位于后半梯队，在其他分类中，博时旗下基金也常列倒数。这一年，博时以86.27亿元的亏损位居行业第一，比第二名交银施罗德的亏损多出30多亿元。

今年一季度，受行情偏向蓝筹的影响，相对重仓蓝筹行业的博时主题基金业绩列同类排名第四，但博时成长和博时行业尚排在百名之后。

“投资风格分组本身没有问题，但是每个组必须有个核心决策人。博时的现状就是中层断层，而分组刚好对每个组的负责人要求更高，等于是需要6个投资总监。在普遍使用的核心式+卫星式投资策略下，核心式投资没判断好，何谈卫星式的风格投资”，上述投资总监称，在核心式投资整体误判市场后，业绩滑落也就不奇怪。

肖华、归江、高阳等博时曾经的中坚力量近几年相继离开博时，博时的中层人才出现了断档。博时现金收益基金经理张勇出生于1979年，博时平衡配置基金经理皮敏出生于1980年。博时的一位研究员透露，该公司大部分研究员的工作经验在3年左右。

“博时的投研体系内部管理混乱，把研究报告和其中一个组进行了交流，另外五个组的人就不理你了。投资本是需要多沟通的，这种情况真觉得不可思议。”一位大型券商的研究报告销售人员称。

上述博时基金的研究员称，分组后的最大变化就是把研究员分成不同的派别了，每个研究员都贴上了谁是谁的人的标签，对作为每个组负责人的基金经理其实没什么影响。

今年一季度博时在推广其抗通胀QDII基金时称楼市前景不明，海外抗通胀基金是避险工具。而去年四季度，博时是建仓地产股凶猛的基金公司之一。Wind数据显示，截至一季度末，博时价值增长是保利地产和金地集团持股最多的基金；博时主题行业和博时价值增长也分别是万科A的第四大和第五大流通股股东。▶下转24版



白银暴跌多头惊魂 中国散户对决华尔街大鳄败北

■ 本报记者 田芸 北京报道

涨势如虹的白银，突遭惊天逆转。

11 分钟，12%的跌幅，交易员们在确定了并非报错行情之后开始疯狂地抛单平仓，一切就像是去年 5 月美国股市的“闪电崩盘”在白银市场重演。这一天是 5 月 2 日，在本·拉登死讯的影响下，白银价格从历史高点“跳崖”，自此开始的 5 连跌创造了 1987 年以来从未有过的跌幅。

国内许多投资者大幅亏损甚至爆仓，更多的选择暂时退出。然而本报采访发现，华尔街对此暴跌似乎早有准备，据了解，一大部分欧美机构已经在 4 月做空白银并卖出 50 美元看涨期权，在白银屡次冲击 50 美元关口之时，这些机构联手打压了白银价格。在这场因判断截然有别而无意间出现的“短兵相接”中，国内多头成为“炮灰”。

门槛比黄金低、波动率却超过黄金数倍的白银交易吸引了无数散户，这一次的教训是否再次证实，白银，并非散户应该参与的游戏？

多头惊魂

根据法国兴业银行投资及个贷产品策略部总经理吴蔚的统计，白银价格在进入 2011 年后上涨了 80%之多，仅 4 月份就上涨了 30%。在暴跌开始前的几个交易日里，白银价格不断冲击 50 美元 / 盎司的历史高位，伦敦 LME 的白银期货一度在 49.81 美元 / 盎司的价格上交易。

从去年 8 月开始的贵金属大牛市期间，白银价格上涨了近两倍，而此间黄金涨幅只有 30%。疯狂的白银吸引了无数机构和个人投资者。

和许多终于按捺不住的散户一样，4 月下旬，周妍（化名）在广西当地的一家贵金属投资公司开了户，交易伦敦市场的白银期货，在白银涨到 43 美元 / 盎司时，做了 4 手多单。短短十天里，白银价格上涨超过 15%，因使用了有杠杆的保证金交易，周妍的本金已经翻番。

然而，5 月 2 日，伦敦白银暴跌逾 8%以 43.89 美元 / 盎司收盘，周妍的利润全部蒸发了。更令她不安的是，暴跌并未收场。国际银价 5 个交易日连续深挫，5 月 4 日，开户的公司致电让她立刻追加保证金，否则可能被强行平仓。想到所有本金可能化为乌有，周妍赶紧从股票账户里转出来 50 万元打了进去，决定静待银价回归。

周妍是幸运的，这一轮暴跌中，许多措手不及的投资者以爆仓告别了“白银梦”。

一家上市银行贵金属业务部人士透露，即使是正规的上海黄金交易所的白银 T+D 业务，也有小部分客户爆仓，而有很大比例的投资者在 5 月 3 日、4 日被追加保证金。

一位经营贵金属经纪业务的人士透露，目前许多较不规范的以做外盘为主的黄金公司普遍使用 50 倍以上的杠杆，这几日客户爆仓的比例超过了 30%。

更多的投资者选择暂时退出交易观望。“目前约有 70%的客户退出了交易。”上述人士表示，“有一部分仓位较高的客户被砍掉全部持仓。”

无意间的对赌

虽然像戴维森（Charles Davidson）这样的对冲基金大腕也在这次白银的“俯冲”中大伤元气，然而华尔街许多机构却似乎对银价跳水“颇有预感”。

4 月最后两周银价疯涨之际，对冲基金经理 Eric Sprott 顺利地以 21 美元 / 份的价格出售了他大名鼎鼎的 Sprott's Physical Silver 信托基金，而基金首募价为 10 美元 / 份。Eric 并未向市场解释转让原因，但所有人都惊叹他对出售时机把握得“简直完美”。

实际上，在过去一个月左右的时间里，索罗斯旗下 280 亿美元的大型公司和包括 John Burbank 在内的一些领跑对冲基金就在做空黄金和白银。索罗斯于去年就表示，贵金属市场“根本上就是泡沫”。

美国商品期货委员会 4 月 26 日公布的持仓报告证实了市场对投机客在 4 月份做空白银的猜测——Comex 金属市场的白银投机净多头突降 5413 手，降幅达 20%。

“美国机构投资者对白银价格的判断和亚洲投资者截然有别。”工商银行贵金属业务部高级分析师罗济润说，“出于规避风险的投资需求，亚洲投资者以白银作为廉价的黄金替代品大量买盘；而欧美地区的交易员从价值角度判断白银有很大泡沫，对做多白银持否定态度。”

罗继润观察到，在银价处于 26 至 35 美元 / 盎司间时，中国投资者多倾向于做空，而当白银冲上了 35 美元 / 盎司后，国内散户却大量做多。“散户在白银一再上冲的环境中失去了理智。”罗继润称，银价日波动幅度开始加大。

上海黄金交易所经纪商透露，“最保守统计”国内散户 70%在这一轮里都做的是多单。

与之相反，华尔街投资机构不但直接做空白银现货和期货，还通过复杂的衍生产品进一步赌白银在 50 美元之下“掉头”。

与华尔街紧密接触人士向本报透露，包括索罗斯在内的很多美国机构投资者近期卖出了 50 美元看涨期权，“也就是说，如果银价突破 50 美元，这种看涨期权就会被买入方行权，卖出的机构会衍生出超乎想象的亏损。”

伦敦LME白银(9688)日线图



在 4 月最后两周，银价屡次逼近 50 美元 / 盎司关口时，伦敦市场白银拆借利率却突然非常态下浮。“市场普遍的猜测是，国际对冲基金大腕联手与借出方谈出一个非常低的利率，大量拆借了白银现货，与此同时在美国 Comex 市场做空白银。持有现货白银保证了空头可以在必要的时候交割。”上述人士重现华尔街机构打压银价的方式。

这种说法得到了国内一家上市银行贵金属交易员的证实。

“亚洲尤其是中国地区的散户在不经意间和华尔街的机构形成了对赌关系。”一位前英国对冲基金人士说，“这一轮看起来华尔街赢了。”

另外，Comex 母公司 CME 出于化解爆仓风险的考虑，在两周内连续 5 次上调白银期货保证金比例，累计升幅达 84%，使得交易资金出逃。“虽然交易所并不想影响价格，但保证金比例上调逼迫多数投资人调仓，客观上加剧了银价下跌。”南非标准银行驻伦敦分析师张金钟表示。

未见真正熊市信号

连日的暴跌是否意味着银价从此掉头？几家国际大银行对此并不认同。

“白银前期涨幅的确超过预期，本·拉登被击毙引发美元指数反弹，芝加哥商品交易所提高白银期货持仓成本等消息引发白银深调也实属正常，应该是前期上涨过度后的风险释放。”吴蔚分析，但中期看，白银的上升通道依然存在。美联储二次宽松政策延至 6 月底，连续不断的地缘政治、自然灾害、欧债危机，甚至对美国信用评级的质疑，使黄金、白银等贵金属的避险功能显现。同时，白银的工业属性对其需求会有一定支撑。”法兴银行正发行一款理财产品，用多种金融工具每月追踪并锁定白银及原油的价格成长。

“银价深幅调整制造了很好的买盘机会，近期可能会有新的多头大量入场。”张金钟判断，短期之内白银价格将因观望情绪维持震荡，而 6 月份美联储结束前期量化宽松政策之后市场会变得明朗，“白银并没有显现出真正的熊市信号。”

“白银交易虽然门槛比黄金低，但是波动却比黄金大，而且 T+D 业务还存在杠杆操作，并不适合没有经验的散户直接参与。”吴蔚提示，如果散户既希望有一定的本金保障，同时又希望参与到白银市场获得一定收益，最稳妥的方式是投资一些由专业机构打理的结构性理财产品，在全部或部分本金保证的前提下，专业机构更能灵活运用各种金融工具进行风险对冲，并根据及时信息进行及时调整操作。

风格分组渐成鸡肋 博时投研体系求变

▶上接 23 版

投研再现调整

新的变化正在酝酿。

博时基金内部人士透露，博时研究部总经理夏春已低调离任，该职由温宇峰接替，夏春的新职位是投资委员会秘书长，“这可能是博时投研架构进行调整的开始，考核机制等调整也将随后展开。但具体调整的方向和细则我尚不清楚”。

博时基金的上述研究员称，博时确有对投研体系进行调整的迹象，但还未全面展开。对研究员的考核将聚焦于行业组合与行业指数的相对收益，淡化各小组间的分割，投资风格分组大体上应不会改变。

公开信息显示，温宇峰“三进三出”博时基金，曾任股票投资部成长组投资副总监、基金裕隆基金经理等职。

“在博时将风格化投资呐喊五年后，突然取消风格分组应该是不可能的。但如何引进合适的人才在每个小组中独当一面，短期内还是很难实现的”，上述研究总监称。而随着新基金公司的加速批复，这种人才将更加稀缺。

第一资本的一位猎头表示，博时的投研待遇是深圳基金中最高的，但其人才一般是内部培养，在这种固有的氛围下，引进的人才很难立足。

2010 年中期，博时基金同时提拔了杨锐、董良泓、邵凯、李志惠、李雪松五位副总裁。杨锐分管公募资产投资，董良泓分管专户资产投资，邵凯分管固定收益投资，李志惠和李雪松分别分管市场营销体系的机构和零售业务。公开资料显示，他们均在博时服务了 5 到 11 年之久。

作为博时一面旗帜的总经理肖风，继 2010 年中期肖风向本报否认当时的离职传闻后，近日业内再传，肖风或将去浙江一家国际化大型民营企业集团负责投资业务，年薪高达千万。本报咨询多位接近肖风的人士均不愿置评，肖风本人的座机和手机均无人接听。



太平人寿国内复业十周年震撼巨献：
创新型长期抗通胀保险理财产品——金悦人生步步高理财计划！
欢迎咨询您身边的太平人寿理财顾问或致电全国统一服务热线95589。
太平人寿保险有限公司
TAIPING LIFE INSURANCE CO., LTD.
地址：上海市浦东新区民生路1399号太平人寿大厦
电话：021-50614888 全国统一服务热线：95589
网址：www.tplife.com 手机网：mobile.tplife.com



千亿陕煤股份年内 IPO
陕煤股份融资规模
将有望达千亿级 26

编辑:邹卫国 e-mail:zouweiguo@eeo.com.cn | 美编:刘会芹



专访京东商城刘强东 27
对他而言,可能最有意义的数字分别是 15 和 2013

国美"压榨"供应商现象再现 29
国美大规模扩张需要资金支持,供应商感到了压力

投资消费互联网:执行力第一 31
消费互联网进入门槛比较低,团队的执行力就格外重要

资本驱动原罪:如家"大火"之结案陈词

■本报记者 刘伟勋 陈勇 姜雷 北京报道

5 月 6 日,北京市东城区交道口,如家酒店租用的三号楼依旧是抢眼的黄色,只是门上贴上了白色封条,外侧围上了绿色纱网。这座使用聚氨酯泡沫彩钢板建造的二层小楼已经建成使用 4 年,但在几天前的消防检查中被认定为私搭乱建的违法建筑,耐火等级低,5 月 2 日被消防部门临时查封。

成立 9 年来不止一次地暴露消防隐患和高速扩张中的潜在风险,但中国最大的经济型酒店如家酒店集团(NSDQ:HINN)第一次因为一场突如其来的大火而受到政府和公众的广泛"安检"。

5 月 1 日凌晨,位于通化市东昌区的一家如家快捷酒店发生楼体火灾,造成 10 死 41 伤。这起事故随后被认定为涉嫌人为放火,5 月 2 日七名犯罪嫌疑人已被全部抓获。

目前通化火灾的失火原因和具体责任仍有待权威部门认定,但通化如家酒店在火灾中显露出的疑点,经济型酒店行业资本驱动下的如家模式、如家在公共安全与经济利益之间的重心失衡,似乎都与这场意外之火丝丝相关。

注定的悲剧

对于 5 月 1 日的大火,吉林通化消防支队王孝伟称,此次发生火灾的地点是位于东昌区的双龙大厦一楼。该大厦共有 8 层,地下一层和一楼、二楼为娱乐场所,3 楼至 7 楼为如家快捷酒店。

某种程度上,如家酒店在这次火灾中是被殃及的受害者,但从已经披露的信息来分析,无论是火灾发生后如家酒店消防设施和工作人员发挥的作用,还是物业单位此前存在的消防隐患,都存有瑕疵。

多位酒店业资深人士表示,从通化如家酒店的情况看,如果火灾出现后消防设施和工作人员能正常发挥作用,恐怕不会造成如此严重的人员伤亡。

通化如家快捷酒店与其他机构合租一栋物业的模式,被业内人士形容为"夹心面包",其与 KTV、美食城等业态合租同一栋楼宇双龙大厦。这种合租模式及其可能存在的安全隐患,被认为是此次发生火灾的重要诱因之一。

国内第三大经济型酒店锦江之星首席运营官俞萌认为,如家酒店在物业选择上的缺陷注定了悲剧的发生。为了快速发展,如家酒店降低了物业选择标准,酒店和 KTV 之类共处一个物业屡见不鲜,早就埋下了隐患。城门失火必会殃及池鱼。

据俞萌分析,酒店与其它单位合租物业时,有很多责任,包括消防安全责任难以分清。租赁单位为了各自的安全,往往会把安全通道锁闭,安全设施出现故障时有时无法及时维修。如果酒店楼下是餐饮企业,还会面临更大的消防安全压力。

一位从通化如家酒店现场逃生的人士表示,当时其住 5 楼,发生火灾时,感觉呼吸不畅,满屋子都是烟,出门发现黑烟一片,什么都看不见,楼道上挤满了人,安全出口也被堵死。

有信息显示,此次火灾中的遇难者以七楼的和五楼宾客居多。

不过通化消防支队王孝伟强调,火灾发生时,该大厦的自动喷淋系统是正常的。

据通化当地人士介绍,通化如家酒店为如家酒店的加盟店,2007 年租用了双龙集团的双龙大厦的 3-7 层作为酒店,当时为减少损失,在消防证照未齐时就进行了试营业。开业时,共有房间 116 间。

> 旨在满足资本市场对投资回报的期望的做法,稀释了酒店的管理能力

上述人士称,该酒店 2007 年就已经装修完毕,但因为消防一直不过关,才拖至 2008 年 7 月 23 日正式开业。

但 4 个月后,如家入主的双龙大厦被当地消防部门通报存有火灾隐患。

接近消防部门的人士称,双龙大厦发生火灾并非偶然,其几次抽查都被查出问题。后来,由于业主为当地老牌企业和纳税大户,最后也不了了之。

据了解,通化双龙集团年产值(工业)3.2 亿元以上,是通化市的骨干企业和利税大户。

重心失衡

此次通化如家酒店发生火灾前,如家酒店曾多次暴露出不同程度的消防安全隐患。

2008 年,如家沈阳市南京北街店涉嫌伪造"消防许可",犯罪嫌疑人被刑拘。2009 年,如家在江西省南昌市象山北路上新开设的一家酒店,在没有取得任何证照,消防也尚未通过验收的情况下就开门营业。2010 年 11 月,郑州一如家酒店着火,所幸没有人员伤亡。

通化事故发生后,在如家酒店自查和政府部门检查中,又有多家酒店发现了安全隐患。如家酒店北京交道口有限分公司的 3 号楼和 2 号楼四层,就是在北京警方日前进行的"亮剑"行动中被查出问题的。

如家酒店这些不同时期被曝光的安全隐患尽管只是个案,但由此反映出整个行业快速扩张中对速度、规模的追求和对公共安全这一基本要素的忽视。

通化如家酒店选址时采用的合租模式,被认为是为了追求速度和控制成本而降低了酒店安全因素的权重。

中国经济型酒店网 CEO 胡升阳认为,在物业选择上,如果酒店租赁的是整栋物业,风险会更为可控。如果选择了楼中楼,而且消防上的隐患不能消除,应当考虑放弃这样的物业。

如家酒店 CEO 孙坚 5 月 5 日对本报表示,中国的独栋物业不多,企业发展中,不仅仅是如家酒店,国内多家经济型酒店企业都有相当数量的门店采用了合租物业的模式。

合租物业成为国内经济型酒店的常态,一方面是因为随着经济型酒店的"跑马圈地",适合开设酒店的独栋物业越来越少,租金也不断上涨。出于快速扩张和降低成本的考虑,一些胡同旧房等不太适合开办酒店的物业也被选中;另一方面,经济型酒店即便租下了整栋物业,如果物业面积较大酒店自身难以消化,通常也会分租一部分物业给其他单位经营。

模式隐忧

从零起步到上市创造财富神话,如家酒店只用了 4 年时间。

成立于 2002 年的如家一直是中国经济型酒店标杆,也被认为是资本市场改造传统产业的经典。其模式核心是定位于租赁和改造传统二三星级酒店,主打简洁而标准化的客房产品,通过直营和特许加盟快速大规模复制,实现扩张 - 上市 - 圈钱 - 再扩张的循环。



北京交道口如家酒店被认定为违章建筑准备拆除的 3 号楼 孔海霞 / 摄

如家酒店 2002 年 6 月由创办了携程旅行网的季琦、沈南鹏等人联合国企首都旅游集团投资组建。2003 年,如家酒店引入 IDG、新加坡梧桐创投等投资者。在资本助推下,2004 年,如家酒店在 8 座城市开设了 26 家酒店。2005 年,如家在 22 座城市共开设了 68 家酒店。

2006 年 10 月,如家酒店以中国酒店业海外上市第一股的身份登陆纳斯达克,融资 1.09 亿美元,开盘当日即大涨 6 成,其曾经的 PE 值达 186 倍,高于互联网公司百度当时的 PE 值。与此同时,如家酒店创始人和高管的身价也迅速飙升。

在季琦看来,如家模式受到资本追捧的主要原因是,轻资产、高投资回报率、标准化、易于复制扩张。

如家酒店的快速成功让经济型酒店在中国风生水起,大量资本争相涌进这一行业,其中不乏以快速上市并套现退出为目的而涌入的各路资本。有数据显示,2006 年经济型酒店行业增速达到 140%,2007 年超过 190%,后来者的思路几乎与如家酒店的发家史如出一辙——先大干快上、再吸引风投,接着跑马圈地,最终上市套现。

如家上市之后,汉庭酒店和 7 天酒店也成功在美国上市,但更多的中小规模经济型酒店仍徘徊在资本市场门外。企业间激烈的竞争,尤其是不计成本地"圈"物业和挖人才,让相当一部分经济型酒店的经营业绩不如预期。

即使在这样的环境中,如家酒店保持了快速扩张,门店数量长期位居行业首位。截至去年底,如家共有 818 家开业酒店,该公司 2011 年计划新开酒店数量在 260-280 家,其中包括 100-110 家直营酒店,160-170 家特许经营酒店。这一扩张速度,将打破中国酒店业开店速度的历史记录。

在资本力量的推动下,包括如家酒店在内的各大经济型酒店近年在大举扩张的同时,还采用各种措施控制成本,力图获得更好的经济效益,满足资本市场对投资回报的期望。不过这些旨在提高效益的做法,可能稀释酒店的管理能力,并降低酒店在安全投入上的力度,给酒店的长远发展埋下隐患。

例如,一些经济型酒店为了降低成本,改造厂房时不加装窗户,装修时使用非阻燃材料,安全管理也不够到位。尤其是一些加盟商,为了及早收回成本,往往在还未获得各种证照的时候就提前营业。

北京市消防局人士称,酒店消防安全,首要是要在建立或改造的初期,就在设计上将一些安全隐患排除,比如管道布线,防火材料使用等等。

锦江之星首席运营官俞萌表示,有些经济型酒店从签下物业到开业只花了三个月时间,而在正常情况下,三个月内不可能办完所有审批手续。

在俞萌看来,一些经济型酒店在建筑上没有使用对消费者安全健康有利的产品,而是一味地为了迎合投资者,总是希望投入少一点。

火灾已经使得高速扩张中存在的各种风险显现。这对管理能力是一大挑战。如果处理不好将来可能会出现多米诺骨牌似的悲剧。

最近几年,如家酒店也在加大特许经营和三四线城市开店的力度,这些措施的核心都是低成本扩张。在其规划中,新开酒店中 60%都是加盟店,未来 5-8 年完成 3000 家酒店的布局。

如家酒店 CEO 孙坚并不认为通化事故与如家模式中的高速扩张和利益诉求有直接关联。他对本报表示,作为企业,如家酒店没必要辩解,而是应该去反省,更多地关注未来自己的改善。

不过,这可能不是一个局部的修复。首都闹市中如家酒店的查封,在一定程度上说明如家问题的严重程度。



千亿陕煤股份年内 IPO

■ 本报记者 张延龙 西安报道

能源

大宗商品交易巨头瑞士嘉能可国际公司(下称"嘉能可")百亿美元级 IPO 的消息才刚刚释放，这一被称作今年以来全球最大规模 IPO 的记录,就将被进一步刷新。本报从陕西多位权威人士处证实,当地的"二号国企"、西部能源巨头陕西煤业化工集团(下称"陕煤化工")在年内 IPO 几成定局。

募股主体将是陕煤化工下属的控股子公司陕西煤业股份公司（下称"陕煤股份"),据称,届时陕煤股份融资规模将有望达千亿级，一位主管工业的当地高级官员称,"融资规模将超过以往陕西所有上市公司融资规模总和"——此前，陕西 30 余家上市公司历年来 IPO 共募资约 600 亿元。

本报获悉,目前陕煤股份已经着手向大股东收购煤矿资产,按照上市公司同业竞争原则,这同时也意味着陕煤化工所有的煤炭业务都将注入上市公司,即主业上市。而募集资金也将帮助其进一步加大项目投资、提升盈利能力,目前,陕煤化工年收入约 500 亿元,绝大部分收入来自煤炭业务,按照地方政府的要求,在"十二五"末其将实现 2000 亿的收入。

特批豁免

陕西省政府方面一直希望推进陕煤化工进入资本市场，但由于一些原因，在以往其上市进程在当地看来并不乐观。

非常重要的原因就是，按照证监会的相关规定,A 股 IPO 需要满足持续经营三年以上、三年盈利、三年内控股股东及实际控制人、主营业务和高管及经营方针没有重大变化等硬性指标条件。

而陕煤股份成立于 2008 年年底,当时,陕煤化工联合 3 家下属煤业公司和 4 家战略投资者共同发起设立陕煤股份,陕煤化工和 3 家下属公司共持股 81%,中国长江三峡工程总公司、华能国际电力开发公司、陕西有色金属集团和陕西鼓风机集团分别持股 10%、5%、3%和 1%。

若按照证监会相关规定，陕煤股份要实现 IPO 需要在其后 3 年连续经营盈利，这意味着上市至少需要推迟到 2012 年。

而上述陕西省官员称，陕煤股份的上市已获得了国务院三年经营业绩豁免,为今年上市奠定了基础。届时，募集资金将可能超过之前陕西省上市企业累计募集资金的总量,这将是"一项历史性业绩"。

一位陕煤股份战略投资者的高管也对本报称，根据与陕煤方面多次沟通的情况，陕煤股份今年上市已无太大悬念,"上半年时间会很紧张,但年内上市并无问题"。

虽然按照流程，证监会发审委的审批仍将存在悬念，但一位投行人士说，能够获得国务院特批豁免的一般都是背景雄厚的大国企,通过财政部或者国资委的条线去申请,依照陕煤方面的背景和资质,后续的挑战只是一个程序问题。

估值

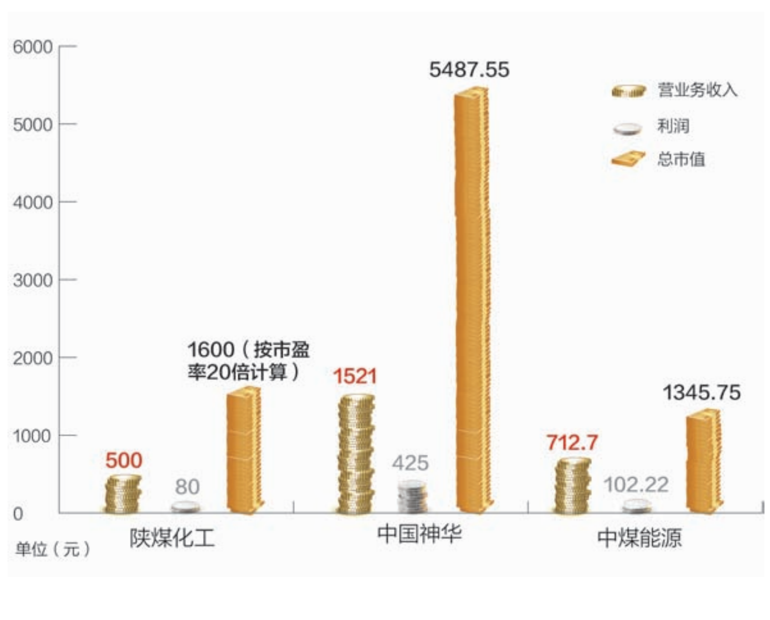
据悉，陕煤股份此次 IPO 择定的投行是中金公司。目前本报尚未获得其最新的详细财务数据，但按照陕煤化工 2010 年 500 亿收入、80 亿利润（其利润绝大部分来自煤炭业务，即陕煤股份）的规模保守估算,参照煤炭行业平均 20 倍的市盈率，上市后的陕煤股份有望达到接近 1600 亿元的总市值。

> 陕煤股份已经着手向大股东收购煤矿资产,陕煤化工所有的煤炭业务都将注入上市公司

2010 年前三个月的数据显示，陕煤化工来自煤炭业务的收入占整个集团所有收入的比例超过了 72%，且是其主要业务中毛利率最高的业务。

而与目前 A 股同业公司相比，陕煤化工的规模依然无法追赶行业龙头中国神华(601088.SH)。但与行业规模亚军中煤能源(601898.SH)相比,两者则各有千秋:中煤能源在 2010 年实现主营业务收入 712.7 亿元，高于陕煤化工的 500 亿元水平;但是，就煤炭业务而言，陕煤化工 45%的毛利率显著高于中煤能源的 38%，这也导致了陕煤化工具有更强的盈利能力。参考这些因素,陕煤股份在上市后市值有望与中煤能源相仿,而目前，中煤能源总市值超过 1300 亿元,仅次于中国神华位居行业第二。

陕煤化工财务指标与已上市同行对比图



目前,陕煤化工净资产约 450 亿元,这也意味着陕煤股份 IPO 有望实现千亿级的融资规模，一举刷新嘉能可今年 5 月在伦敦和香港同步上市融资 110 亿美元的世界最大规模纪录。

资源禀赋也让这家公司具有充分的说服力。陕西省政府已明确陕煤化工作为鄂尔多斯盆地神府南区唯一的开发主体,根据勘测,该区域煤炭资源储量可能达 300 亿 ~400 亿吨。而截至 2009 年,陕煤化工已探明煤炭资源储量 216.7 亿吨,可开采储量 154.8 亿吨。

整合扩张

募集的巨量资金将帮助陕煤化工在未来 5 年持续大规模投资，以实现其"十二五"末 2000 亿收入的目标。

截至 2010 年 3 月,陕煤化工在各银行共获得授信 875.59 亿元,尚有 515.32 亿元未使用,融资渠道并不紧张。但是按照其确定的"十二五"规划,陕煤化工在未来 5 年将保持年均约 300 亿元的投资规模,若仅依靠传统的银行间接融资，仍面临相当的资本支出压力。

在 2010 年,陕煤化工煤炭产量较上年增长约 40%，总收入增长约 60%。而据悉,其在 2011 年的计划仍将保持至少 40%左右的增速,即收入达到 700 亿元左右。

充沛的资金和大规模投资将支撑其进一步整合上下游产业链。除了传统的煤炭产品,陕煤化工的煤化工业务收入占比已超过 10%,尽管规模较小，但其认为,"煤化工业务的延伸,是公司做大做强的必然选择"。

据悉，其近年来陆续投资的大量煤化工项目将从 2012 年开始全面投产。

甚至于，这家公司希望完成对整个产业链的整合,据透露,陕西省的另一家省属国企陕西地方铁路公司已经被当地政府确定划转于陕煤化工,而陕西省方面对其的要求是,在未来数年内对此板块投资 300 亿,届时"陕煤也将像神华一样拥有自己的货运铁路",从而摆脱大量煤炭企业面临的运力困局。

而在对产业链整合之余，陕煤化工已经开始进行进一步多元化尝试,将触角延伸至金融领域。此前,陕煤化工已经控股了开源证券,并参股长安银行,而在今年 4 月底,其旗下两家公司黄陵矿业和开源证券组成联合体,通过协议转让方式,以 8640 万元成功收购了西飞集团所转让的长安期货 100%股权。

整体上市在即 大连热电注资有望年中启动

■ 本报记者 彭友 上海报道

能源

屡屡传出重组，而又屡屡落空的大连热电(600719.SH),这次可能要动真格的了。

本报获悉,大连热电 32.91%国有股权划转给大连市热电集团有限公司(下称"热电集团"),已上报证监会申请豁免要约收购义务。按相关流程估计，大连热电集团年中启动整体上市可能性较大。

3 月，大连市国资委主任王春在一次内部会议上表示,2011 年要争取完成热电集团整体上市工作。本报获得的资料显示,2010 年,热电集团的净资产达到 11.51 亿元,营业收入 14 亿元。这一"巨无霸"整体上市后，或将给大连热电带来翻天覆地的变化。

股权变更

2011 年 4 月 8 日,国务院国资委下发《关于大连热电股份有限公司股份持有人变更有关问题的批复》(国资产权[2011]259 号)正式文件,文件批准了本次收购涉及的大连热电 32.91%国有股权变更登记的事项。

目前，大连市国资委持有大连热电 6656.69 万股股份， 占比 32.91%。此事一旦正式成行,变更登记后大连热电 32.91%股份由热电集团持有。

"大连热电与国有股授权管理人热电集团一直存在关联交易问题,并存在潜在的同业竞争关系,因此变更股份持有人已是迫在眉睫。"泽晖投资研究总监杨建对本报表示。大连国资委此前则证实,实施资产重组整体上市是解决关联交易问题、提高上市公司质量的必要工作。

本报获悉,2000 年热电集团组建时，大连市国有资产管理局将其持有的原大连热电集团公司资产作价出资，其资产中已包括大连热电股份价值。由此，在热电集团组建后，这部分股权的持有人应变更为热电集团。然而,此事却久拖不决,迄今未办理相应的股权过户手续,没有将相应的股份性质由国家股变更为国有法人股。为此,大连热电还曾于 2009 年收到大连证监局《监管关注函》,要求解决上述问题。

由于上述关联关系，市场一直憧憬热电集团能够整体上市，但却总是"只闻楼梯响,不见人下来"。去年底，大连热电正对外界关于公司大股东启动资产重组整体上市等事宜做出澄清时称，经向公司第一大股东市国资委核实,市国资委承认,目前实施资产重组整体上市尚处筹划阶段。这是大连热电第一次正面披露整体上市的信息，尽管公司称还没有形成实施方案，也暂时没有与相关方签署协议。但就公告表述看,公司整体上市已然有了进展。

一位接近大连热电管理层的人士告诉本报,大连热电 32.91%国有股权划转给热电集团，目前已上报证监会申请豁免要约收购义务,近两个月内应该可以收到批复。"形势所迫，热电集团目前整体上市的心愿也很迫切。按相关流程估计,热电集团今年年中启动整体上市可能性较大。"该人士说。

> 大连热电 32.91%国有股权划转给热电集团,目前已上报证监会申请豁免要约收购义务,近两个月内应该可以收到批复

据悉，本次收购完成后收购人在大连热电拥有权益的股份比例超过 30%,触发要约收购条款。由于本次收购系国有资产无偿变更登记,符合以简易程序免除发出要约的规定，故收购人按照相关规定向中国证监会申请豁免要约收购义务,尚需取得中国证监会的批准。

整体上市

本报从接近大连国资委的人士处获悉,今年 3 月 8 日,大连市召开国资系统工作会议。市国资委主任王春在会议上表示,2011 年将全力推进企业重组上市，基本完成大连重工·起重集团、热电集团整体上市工作；推进瓦轴集团整体上市及大橡塑股份增发工作。目前，大连重工·起重集团已经披露了借壳华锐铸钢(002204.SZ)整体上市的预案。

公开资料显示，热电集团下属公司包括大连金州热电有限公司、大连海兴热电工程有限公司、大连汇海建筑材料研发有限公司、大连热电工程设计有限公司、大连临海供热有限公司等。截至 2010 年 12 月 31 日，热电集团总资产为 35.77 亿元,净资产 11.51 亿元;2010 年度营业收入 13.99 亿元， 净利润 5414.54 万元。

大连热电日前披露的年报则显示,2010 年公司实现营业总收入 6.67 亿元，同比增长 6.44%;每股收益 0.062 元， 同比下降 11.43%；实现净利 1251.19 万元,同比下降 11.4%。这一业绩,仅是热电集团的五分之一。公司在年报中坦陈,节能减排的深入、煤炭资源的有限供给等,是公司面临的主要困难和问题,特别是摆脱传统的燃煤小型供热机组生产方式,向大容量、高参数的热电联产机组和分布式能源系统这两个方向发展,缺乏必要的资金支持。

为此，公司未来的发展将继续以"热电联产"为主,通过资产重组、巩固现有供热区域并向城市北部地区发展等手段，为实现可持续发展而努力。此外,公司还拟通过定向增发等渠道筹集资金。

世园会概念梦碎背后："不务正业"的西安旅游

■ 本报记者 张延龙 西安报道

消费

5 月 5 日晚间， 西安旅游(000610.SZ)公告称,其第二大股东浙江博鸿投资顾问有限公司（下称"浙江博鸿")于 2011 年 3 月 9 日至 2011 年 5 月 4 日之间通过集中竞价交易方式减持 196.9275 万股,占总股本的 1%。

减持行为恰逢西安世园会开幕满周，这或许显示了二股东对这家公司缺乏信心。在这之前,作为继北京奥运会、上海世博会之后，中国城市举办的又一国际性盛会，世园会概念曾给予市场充分的想象空间。

作为西安世园会最典型的"概念股",西安旅游迟迟没有等到传说中的爆炒,反而在 4 月 28 日世园会开幕当天更是以 9.84%的跌幅几近跌停。而截至 5 月 5 日,西安旅游股价已从 14.84 元连续下跌至 12.11 元,跌幅超过 18%。

世园会概念的梦碎背后，是这家标榜"旅游"的上市公司主业早已疲软乏力的现实。

主业堪忧

5 月 4 日，西安旅游在低开后几经震荡,再度以跌幅 1.97%收盘,而自世园会开幕至今连续数日,其疲软的走势令见光死几无悬念。次日,西安旅游再度下跌 2.89%。

当晚,西安旅游发布了二股东的减持公告,减持后,浙江博鸿仍持有 779.8056 万股,占总股本的 2.96%。

浙江博鸿最早持有西安旅游股份 15.09%,是其最重要的战略投资者。但从 2007 年开始,其与西安旅游渐行渐远，截至 2010 年年底,浙江博鸿共进行了 6 次减持。

二股东和市场的不认可并非毫无缘由。事实上,这家标榜"旅游"的上市公司主业早已疲软乏力——景点业务逐渐剥离、旅行社和酒店业务盈利能力低下，地产业务反成其未来两年贡献业绩的主要来源。

在过去,西安旅游曾是旅游大市西安的"金字招牌",也是西北地区为数不多的旅游上市公司,其传统旅游业务主要包括景点、旅行社和酒店。

但以景点资产为例，这家上市公司似乎并不具备对景点的经营能力和掌控能力。西安城墙成为国内目前规模最大、保存最完整的城墙,也一向是游客在西安的必经之地,2000 年 3 月,西安旅游向全体股东配售 1748.79 万股，配股价每股 7 元，其中,3003 万元的募集资金用于城墙开发。运作平台西安城墙旅游开发有限责任公司注册资本 5888 万元,西安旅游持股 51%。

此后,该公司一直未实际运营,西安旅游的年报显示，其多年都无营业收入,上市公司对此的解释是,"西安市关于城墙旅游开发的规划以及城墙旅游的管理体制进行了数次调整，开发总公司未能按照协议约定移交经营性资产，导致城墙公司的管理机制无法理顺，城墙公司一直未能进入实质性运营。"

2010 年 5 月 19 日，西安旅游董事会作出了清算解散城墙公司的决议,31 日,股东大会正式通过了这一议案。

这期间，西安旅游还出售了其他景点资产,2010 年 4 月 23 日，西安旅游公告称,将所持有的下属全资子公司西旅洽川风景区有限责任公司 100%股权转让给洽川风景名胜区管理委员会,股权转让总价款为 4172.75 万元。

西安旅游对这些景点资产的经营并不愉快，一位当地人士说,"长期以来,景区遭到骚扰和滋事,企业经营举步维艰",2008 年,洽川景区多位工作人员曾因当地官员无票强入遭拒,被洽川镇镇政府工作人员殴打，西安旅游当时甚至专门发布公告。

为西安旅游贡献大量营业收入的旅行社业务实质上也并无盈利能力。2009 年年报显示,其控股的西安中旅主营收入接近 2 亿元，但净利润仅有 20 万。

一份券商报告称,目前公司有 9 家酒店,最高星级为三星,客房总数为 1306 间。其中胜利饭店已停业。2009、2010 年上半年酒店客房收入及餐饮收入合计分别为 0.35 亿元和 0.61 亿元，贡献毛利润 0.28 亿元和 0.51 亿元。

但由于公司酒店大部分开业时间较早,面临竞争激烈,同时期间费用高昂,使得现有酒店及餐饮业务处于微利状态。"高额的期间费用及激烈的竞争降低了公司酒店餐饮业务的盈利能力。现有酒店及餐饮业务对公司业绩提升的贡献能力不强。"

地产"快钱"

传统主业的乏力导致了这家公司更倾向于去赚其他行业的"快钱",比如创投和地产。

西安旅游曾与深创投合作组建创投公司红土创投，但迄今为止,尚未有从投资项目中退出的成功案例。

西安旅游董事长夏富喜曾明确提出，公司未来的发展战略是以旅游带动健康休闲产业、商业地产为主导方向。但实际上,这一战略在此后贯彻得并不清晰,截至目前,其休闲娱乐产业板块仍是空白。

目前来看，唯一的希望来自地产业务。广发证券旅游业分析师周户在今年的一份调研报告中称,今年西安旅游"83.9%的净利润来源于西旅国际中心项目，商业地产助推公司业绩快速提升。"

> 广发证券调研报告称，西安旅游"83.9% 的净利润来源于西旅国际中心商业地产项目"

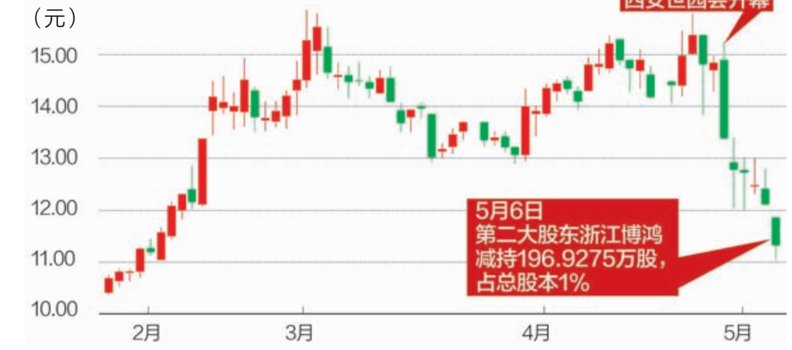
西旅国际中心项目是这家公司操盘的重要商业地产项目，据估算,西旅国际中心项目总可售面积约 7.40 万平方米，预计可售金额为 11.41 亿元，预计可贡献净利润 3.05 亿元。该项目早已进入销售阶段,但由于地产行业结算周期,其大量入账资金只能在今后两年逐渐结转利润。

被冠以"主导方向"的商业地产业务,其后续持续经营能力也并不乐观。值得注意的是,西旅国际中心项目并非其通过招拍挂市场所获地块,而是原为西安旅游下属的小寨饭店。2006 年，西安旅游对原下属小寨饭店增值改造,拟投资 4.2 亿元以建成集商业购物中心、特色餐饮、商务会所和公寓为一体的综合性建筑。

这也意味着，就地产业务而言,在地产行业竞争日趋激烈的当下,西安旅游是否具有通过主流方式获取地块并持续经营的能力,仍是个未知数。而目前看来,上市公司也并未表现出进一步进入地产行业的计划。

显然，这一眼下看来具有较强能力的项目完成后，主业不振的西安旅游在未来是试图重振旅游主业,还是进一步"多元化尝试"寻找新的利润增长点都并不具备太大说服力，模棱两可的未来难以给予市场足够信心。

西安旅游（000610.SZ）走势



刘强东“有一说一”:中国人不给我们钱

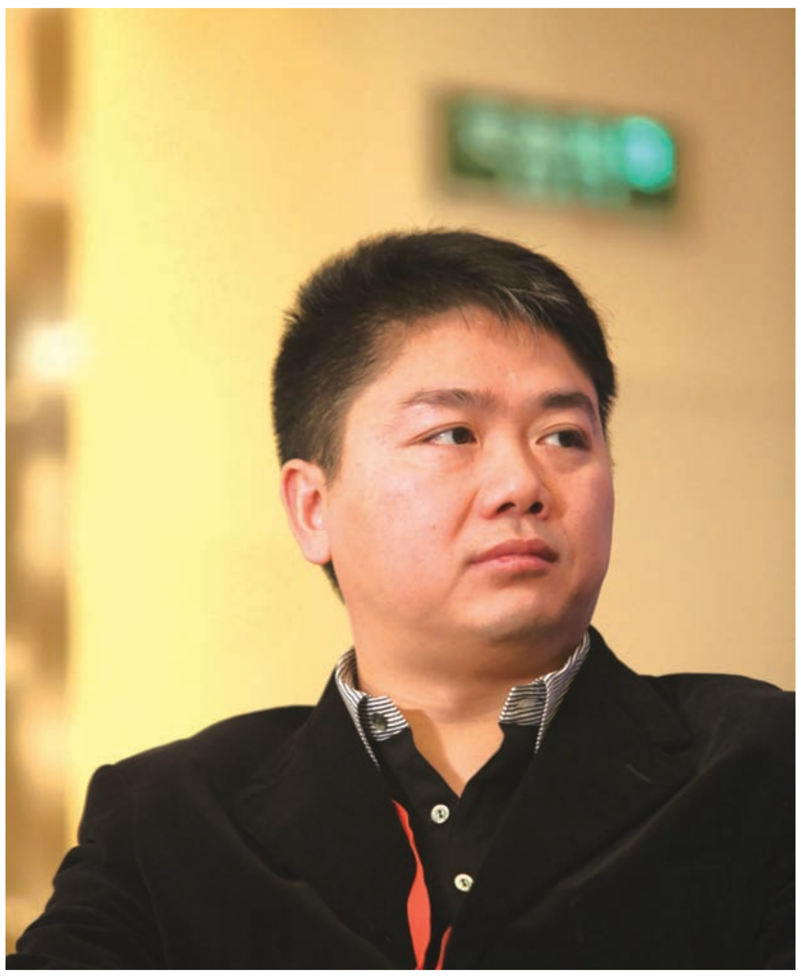
■ 本报记者 王然 邹卫国 北京报道

这似乎成为一个定律，作为一家互联网公司,总需要一个极其美妙的故事才能把自己成功推向资本市场,这样才有看头。京东商城董事局主席兼首席执行官刘强东自称“最不会讲故事”,但他说,“我觉得数字更有说服力”。

对他而言，可能最有意义的数字分别是 15 和 2013。京东商城刚刚宣布获得第三轮 15 亿美元融资。这比当下诸多互联网企业 IPO 的规模还要大。

2013 年,对京东商城意味着什么?三年内,京东商城准备突破千亿规模;三年后,走出微笑曲线底部并实现盈利；将上市并讲述一个振奋人心的创富故事——50 个亿万富翁,500 个千万富翁。

本报独家专访了刘强东。关于京东的理想与未来，关于 15 亿美元融资、关于山头文化、关于企业政治,刘强东有问必答。



刘强东说,最重要的就三件事:第一是物流;第二是研发;第三就是收购项目 CFP/ 供图

访谈

关于 15 亿美元

经济观察报:京东商城终极状态会是什么样的?

刘强东： 更多的是定义为一个基础物流服务商的角色。

经济观察报:打个比方,像电信,它有骨干网和最后一公里?

刘强东： 应该是从节点到最后一公里。节点就是我们的仓储,最后一公里就是我们的配送。厂商就负责研发、生产、制造,从工厂大门出来那一刻开始,就算是京东的。

经济观察报:像这样的概念,估值依据是什么?

刘强东： 电子商务是相对而言比较新颖的行业,并没有一个特别成熟的估值，只是一个市场默认的估值，包括亚马逊、当当这些公司,基本上都是销售额两倍到十倍。

经济观察报:现在进入的人也越来越多。比如说苏宁表示要在电子商务里做到 1000 亿,如果这样的话,在未来相互之间会有一个很直接的冲突。

刘强东: 市场很大,苏宁它会取得成功,但苏宁的成功并不代表京东就一定会失败,就没有机会。

到今年为止,中国家电市场依然处于一种高度分散，零散分散的状态,整合和垄断程度都没到。苏宁有苏宁的机会,京东有京东的机会。我觉得外界有很多误区,很多人都觉得是不是苏宁做了 1000 亿，京东就会死掉，京东做到 1000 亿，就苏宁死掉,老是把两家公司放在一种不是你死,就是我活的这种角度来讲。

至少 10 年时间来看的话,两家公司其实都是在互补的,最主要是为自己主要的目标客户服务。根据我们销售规划，我们三年也会很快突破千亿的规模,当然我们三年突破千亿,不代表说苏宁业绩会下降,整个中国市场,消费市场,最近 10 年一定会爆炸增长。

经济观察报:这 1000 亿会是什么样一个分布?

刘强东: 因为我们传统 3C 业务正好还超过一半以上的，大概应该在 600 亿左右的规模，其它就是日用百货这样的。

经济观察报：第三轮融资为什么是 15 亿美元?

刘强东： 我们是根据未来三到五年的资金需求做的一个规划。我们除了投资之外,还要考虑公司资金的一个安全的极限。

经济观察报:现在已经有大笔钱在手了,如果做个排序的话,最重要的几件事情是什么?

刘强东: 就三件事情。第一件事情还是物流;第二就是研发;第三件事情就是收购项目。一家公司 DNA 培养有时候都需要五年、十年的,当然市场的这种发展速度,容不得你等五年、十年,所以我们会有收购来补充团队的欠缺。

关于 2013 年拐点

经济观察报:有一个比较著名的利润微笑曲线,产业链从研发到渠道,它是一个 U 型的,但是电子商务来了之后,其实就变成 L 型。这个故事怎么讲?

刘强东： 如果是把微笑曲线右边切掉,把未来切掉,过去和现在的话那可不是 L 型吗？但他总是有未来的。现在基本上算是一个中点的左右附近。如果你把未来加上,这个曲线不就完美了吗。你要再看个几年之后,不可能永远不赚钱,是吗？永远不赚钱那还做什么。

经济观察报:时间有多长? 如果说三十年,那讨论这个东西就没有意义了。

刘强东： 行业正处于急剧上升的时期,多少会存在一些泡沫,在这个时候很难去强调理性,所谓理性只能会找死。只能说是确保资金安全,度过比较浮躁的泡沫期,生存下去才是最主要的。根据我们的估算，也就 2012、2013 年,不可能超过 2013 年。

经济观察报:2013 年以后恢复正常?

刘强东: 一定会。2013 年之后,这么大的行业还在全行业亏损那是不可能的事情。

一是行业发展规律是不会改变的。在爆炸性增长过程中,一定有着泡沫,钢铁、家电、IT、电子商务等等任何行业都这样,但它不可能一百年泡沫,泡沫期也就五年。所以我们认为从 2008 年开始,中国电子商务开始爆发,大量泡沫上升,到 2013 年的时候,一定会重新回到理性上去。

第二，到了 2013 年的时候,整个行业规模很大了，整个行业几千亿,甚至上万亿的规模,竞争不会像现在这么惨烈,现在竞争是不计成本竞争。你亏钱卖,我为了保留我的客户,我也只能亏钱卖,然后大家全部陷到一滩烂泥里去，烂了三五年以后,总有人烂不下去的。

还有一个就是 2013 年之前,各大电子商务公司该投的都投完了,2013 年之后也没有什么大规模投资了。投资带来的成本已经大量下降，成本结构会得到一个优化,可能带来赢利。

关于融资

经济观察报：现在已经有很强的资金实力了,有没有考虑到银行贷款可能会更方便,你尝试过吗?

刘强东: 当然尝试过。谁也不是不要银行贷款,要风险投资的钱。

但几乎拿不到。腾讯、阿里巴巴你一个个数去，都是拿不到贷款,都是只能拿风险投资的钱,而且都国外风险投资的钱,我们也很郁闷。

我们也希望国内的风险投资能给,但国内的风险投资不愿意给,他说你公司亏钱,我不能投。你要能赚一个亿两个亿的净利润我才能投。那你说，人家能赚两三个亿的净利润,干吗要你投呢? 这事也会有一些网友指责，但是你不知道，现实之中，环境是环境，我们也都是被迫的。

经济观察报:国内做投资的没有一家对你有兴趣的?

刘强东: 他们不能接受亏损。

这是理念的问题,所以为什么很多人指责说中国互联网都拿外国人的钱,我们也想拿中国人的钱,为什么? 没人愿意拿,中国人也不给我们钱,怎么办呢,是不是。

经济观察报:是不是主要精力都放在国外机构?

刘强东: 我们现在这个盘子,国内的基金接受不了,没有哪个国内基金能接受的。我们的估值,还有亏损状况,国内 VC 理念跟国外的不一样。

关于管理

经济观察报：我进门看到廉政公告，禁止接受供应商请客吃饭。但革命就是请客吃饭。

刘强东： 其实对我们所有的合作伙伴,不只是供应商。都有这个要求。

经济观察报:有没有因为这个处分过人?

刘强东： 我们每年多少都会有员工因为这个原因会被辞退掉。我们只能保证有的时候员工违反规则了,把他辞退了,清理这个队伍。

> 腾讯、阿里巴巴你一个个数去，都是拿不到贷款，都是只能拿风险投资的钱，而且都国外风险投资的钱，我们也很郁闷

经济观察报:要做沟通,可能饭桌上的沟通比你在办公室的沟通会更好。

刘强东： 我觉得一家公司你的很多理念都靠长期坚持。双方发展是最有效力的,不一定要酒桌上喝得面红耳赤的。我们一个电话,一个邮件可以解决,双方都能够提高效率,降低成本。吃喝要花大量的成本,这些成本反正不是供应商身上,就是在京东身上,这些成本最后都转移到消费者身上去。跟供货商的吃吃喝喝,实际上是在吃我们运营部的钱,这都是我们的理念。我们过去一年因此被开掉的大概有五六个人。

经济观察报:这么多年,这么多人,管理是不是一个问题?

刘强东: 对于我来说,其实管理就是管理我们的团队文化、企业文化,京东企业文化没有严重的断层。每年员工都是一倍的增长,一点断层都没有也是不可能的,重要的都是在个别群体。我们认为只要京东人丧失了我们的企业文化,这家公司一定会立马倒闭。当然,反过来说,只要京东企业文化能够在京东的整个员工当中占据核心的地位、主流的地位,我们的主流价值观存在的话,那么京东方面就不可能出大问题。

经济观察报：京东的企业文化是什么?

刘强东: 我们定位我们企业文化,实际上就是我们的目标、使命、价值观,三条东西加起来，统称为京东的企业文化。目标非常明确,我们希望能够做到国际国内都能排得上前几名，属于强的而不是大的电子商务公司；我们的使命就是让消费者购物简单、快乐,就是每次来下订单很简单，整个过程很快乐；我们的价值观就是我们六大价值观,一直坚持多少年没改过来,诚信、激情、学习、客户为先、团队这些。

经济观察报：像这个团队这么大,也有十多年的历史了。按照一般的规律来讲,大公司往往有一个山头的问题。

刘强东: 这种政治的、官僚的山头文化,老实说在任何公司都是不可避免的。你说这个山头文化一点也没有,那很难,但只能说有一个打一个,不要心慈手软,不能容忍,不能够纵容,不能够放任山头文化。

经济观察报:所谓富兵难带,有没有遇到这个问题?

刘强东: 第一,现在我们的员工还没有富;第二,就是我觉得工作的,如果是富，可能我现在已经算富了,因为我也可以卖点股票,我可以有很多钱。我觉得一家优秀的公司,一个优秀的经理人,不是说他有了一个亿或者五个亿他就不干活了,我们强调自己的生命的价值。所以,我相信有一天公司上市了,我相信我们亿万富翁至少会超过 50 个的，千万富翁至少来说会有四五百个。我也坚信,大部分员工依然非常兢兢业业,我们有了工作,因为我们希望我们的生命永远活得有价值,跟有没有钱没有关系。

经济观察报:一些不同的级别收入规模,它代表的不同管理问题。一亿公司面临的问题、十亿公司面临的问题和一百亿公司面临的问题是不一样的。外部效应可能会使你们成为一个非常公众的公司,并且还会带来一些额外的责任。

刘强东: 对。

经济观察报:能不能谈谈你这些方面的一些想法?

刘强东: 我没有特别的经验,创业这些年没怎么跟政府打过交道,连工商税务我一个都不认识。以前工商税务也经常会过来坐的，查查你的账，我们都是该怎么着怎么着,如果我的错你罚多少都可以,没有错的话怎么样就怎么样。

现在来讲，它不是那种简单的，因为我们在各个地方买地。地价、招商很多很多问题,还有税收,今年我们大概 1.5 亿到 2 个亿的税收。你想躲也躲不过去的,他主动来找你。各地市长或者市委书记他会过来参观访问,我们也在学习怎么办。我现在也不能特别成熟地告诉你,但我们不变的原则是我们永远做合法的生意,公司永远不会去做任何非法的生意或者逃税漏税,非法的事情不做。

我觉得在这个基础上的话,就把政府当做一个公司的合作伙伴看待,作为在社会上已经是一个有很大影响力的公司,如果你躲开政府,既不现实也不应该,应该跟政府建立一种更好的沟通交流管道,能够让政府更多地理解我们，知道我们在做什么,我们能给社会带来什么价值。所以我们现在的原则就是说,第一,不做违法的事;第二,争取获得政府的更多的理解和支持,能够让我们公司更加平稳地走下去。



做空占上风 互联网美股泡沫濒临破灭

■ 本报记者 杨阳 北京报道

科技

高估值！高股价！超额认购！这是一个美股狂热的时代。一切都似乎与 1999 年互联网热潮时一样。投资者坚信自己的眼光,企业坚信自己会有未来。

“中国现在还没有出现真正的千亿美元的上市公司。我们要向世界证明自己的价值”这是一家正在赴美上市缄默期的互联网公司 CEO 讲的话,他丝毫不觉得现在扎堆赴美上市的中国企业 PE 值已过高。

是的,今年年初开始,赴美上市热潮再现。当当网、优酷网、奇虎 360 的股价高涨令所有企业眼红，人人网、网秦扎堆,凤凰新媒体、世纪佳缘、土豆网紧随其后,淘米网、迅雷、58 同城跃跃欲试。从 2010 年 5 月 5 日荣昌传播赴美上市至今,中国已经有 30 多家企业密集 IPO，其中 TMT 行业占据三分之一。

尽管搜狐董事会主席兼首席执行官张朝阳也甚感现在中国概念股中随便一个公司都能在美国上市而且获得很高的市值。美国股民高昂的投资热情甚至让张朝阳也希望旗下分拆出来的搜狗和搜狐视频都“能冲就冲”赶上这拨热潮。

就在中国概念在美股火热的同时，已经有 16 家赴美上市的中国公司遭遇美国做空机构质疑财务造假而停牌,美国罗仕证券上海代表处首席代表马峻透露,目前在美国做空势力已占上风。

此一时彼一时

如果说 1999 年时投资互联网的美国人有些盲目,那么今天他们足够理性吗?他们依旧在挥金把筹码压在那些甚至还没有盈利的中国公司身上。

我乐网副总裁李浩透露,对于那些美元基金来讲,人民币升值美元贬值、美国大印钞票的背景下,投资中国企业不仅可以为他们手中不断贬值的美元找到升值机会,还可以通过这些挣人民币的企业来分享人民币升值的好处。

1999 年，互联网在中国还是个陌生的词汇，青涩的互联网创业者们不知道靠什么挣钱,“VC”这个词对他们陌生;而 2010 年年底中国拥有的网民数量 4.59 亿已经超过了美国人口总数;获得风投的 TMT 公司也大多有了自己的用户群，所提供的也是满足真正需求的服务，并且知道要按那些尚未挣到的销售额去做估值。

2000 年,瞬间崩溃的纳斯达克指数摧毁了一切信心,被掐断输血系统的公司倒闭得几乎一个不剩;但是 11 年后的今天会是怎样的结局?

马峻透露,这一轮的中国公司赴美上市热潮虽然说估值很高,但是很多投资人仍然会投,赌的就是谁将成为将来的行业领导者。当年谷歌、百度上市的时候每个人都有理由说股价过高，如果做空的话现在就输得惨不忍睹。

> 对于那些美元基金来讲，投资中国企业不仅可以为他们手中不断贬值的美元找到升值机会，还可以分享人民币升值的好处

中国互联网从利润、收入上比美国要小，而且在每个细分市场的竞争对手都比美国多。美国的每个细分市场都有一家垄断型的企业，例如 Youtube，亚马逊、Facebook, Twitter 等等,中国恰恰相反。以电子商务 B2C 为例，美国早已形成亚马逊一家独大的局面，而中国则有多家同时竞争。网络视频、SNS、婚恋网站也一样。

企业	上市时间	交易所	募资金额	IPO 市值 US$ M
网秦	2011-5-5	NYSE[美国]	8,214.29 万美元	520.22
人人	2011-05-04	NYSE[美国]	7.43 亿美元	5,359.77
世纪互联	2011-04-21	NASDAQ[美国]	1.95 亿美元	806.45
奇虎 360	2011-03-30	NYSE[美国]	1.76 亿美元	2,512.25
左岸服饰	2011-02-15	NYSE[美国]	4,200.00 万美元	193.73
盛世巨龙	2011-02-09	Amex[美国]	630.00 万美元	44.84
创博国际	2011-02-03	NASDAQ[美国]	2,000.00 万美元	182.32
BCD 半导体	2011-01-28	NASDAQ[美国]	6,300.00 万美元	186.23
香格里拉藏药	2011-01-25	NASDAQ[美国]	1,650.00 万美元	81.48

数据来源： CVSource 数据截止时间：2011-05-06

在马峻看来，一个行业里是容不下这么多玩家，很多企业今后将不复存在。但是如果投资人做出了一个正确的判断，他也许就买到了一个明天的百度,这是不少美国投资人的心态。

截止到 4 月 26 日中国在美上市的科技股前 20 名 TMT 公司平均市盈率为 66.8 倍，一年内平均涨幅 48.71%；而美国本土排名前 20 位的科技明星股的市盈率也才 39.49 倍，一年内的平均涨幅仅为 20.49%。

最后的稻草

我乐网副总裁李浩认为这些 VC、PE 无疑都是在豪赌。他们希望美国股市上的投资人接“最后一棒”,但美国股民的耐心大约也只有一到两年。如果到时候那些靠概念“画饼”的公司的财报仍然无法令人满意,那么这个泡沫必将破裂,梦想很容易被击碎。

优酷网在 5 月 6 日发布的财报显示，该公司 2011 年第一季度总收入为人民币 1.28 亿元人民币,同比增长 163%，但仍然亏损——净亏损为 4690 万元人民币,亏损幅度同比下降 8%。而该公司 CEO 古永锵表示,为了拉大与竞争对手之间的距离,该公司还会加大投入。

1999 年底的那次泡沫破裂让张朝阳记忆犹新。在他看来,那时是资本市场对于美国公司的泡沫,而 2011 年则是美国资本市场对于“中国概念股”的狂热,投资人不看基本面而是看概念，无论是 Youtube、Hulu 还是 SNS,只要挂上概念的中国公司,都能受到追捧。

是的,现在 TMT 公司的 PE 值已经接近了十年前高科技公司上市时的 PE 值水平——30 倍。尤其是电子商务的估值方法已经不再是非泡沫时期的“销售额的三到五倍”估算,而是对今年预计将达到的销售额做一个大胆的估计,然后“直接在后面加个零”。京东商城在 2011 年 4 月的 C 轮融资中,获得了 DST、老虎基金等 6 家基金一次性 15 亿美元的投资,使得京东商城在公开上市前的估值就超过了 100 亿美元。

在近一年时间中,从股价表现来看,中国在美上市科技股一年平均涨幅高达 48.71%；从市盈率状况来看，美国本土科技明星股的市盈率为 39.49 倍，而中国在美上市科技股的市盈率为 66.80 倍,入选样本的 20 家美国公司均为盈利，而 20 家中国公司有 3 家为亏损。

张朝阳则担心未来泡沫破灭会让很多投资人像 1999 年和 2000 年那样亏得很厉害——很多人把自己的退休金亏的一塌糊涂。那之后硅谷连续五年都没有能恢复过来,大量资本撤离。

一位美国券商表示现在的公司扎堆赴美上市,除了要争取在高估值的时候多融些钱以外,一个很重要的原因就是通货膨胀引发的这次泡沫很难说什么时候就会突然破灭,事实上,任何一个突发事件都可能成为那最后一根稻草。一旦这个时间窗口闭合,要想等下一个上市有利时机就可能要再过几年。所以今天美国投资人想的是,如果买对了，那么以后就可能是大小通吃的一个,如果买错了,就是一个泡沫。

泡沫破灭之后

易观资本认为,尽管有不少业内人士认为目前全球互联网行业存在严重的泡沫,但这丝毫不会减弱创投基金的投资热情。目前这个市场钱太多了。从 2008 年到 2010 年这不到两年的时间,市场完成了从“很差钱”到“不差钱”的蜕变。

马峻透露,一段时间以来,中国概念股有 16 家公司被质疑财务造假的背后,是由于现在美国的做空势力已经大过了做多机构,他们已经将做空的目标从那些通过反向收购借壳上市的公司身上转移到了 IPO 的中国概念股上。现在的美国股市上,做空势力已经大过了做多动能。

一种观点认为,目前的状况已经与 1999 年时完全不同，很多公司即便不用上市，也有自己的用户群,网民的需求也是客观存在的。但有些观点则认为,目前的资本密集型 B2C 投资面临很大挑战。

钟日昕也指出,泡沫破裂受影响的不仅是上市公司,更多的是那些私募。例如目前吸金最多的就是电子商务垂直 B2C 领域。

有百度背景的乐淘网完成了三轮总值 3 亿人民币的融资,好乐买则由腾讯领头进入第三轮 6000 万融资,加上之前的 B 轮德丰杰、英特尔、红杉联投 1700 万,A 轮红杉资本的 1000 万,好乐买累计融资金额将高达 8700 万美金。阿里巴巴投资的名鞋库据说也达到 2000 万美元……新浪也入股了麦考林。而在这一轮布局中,腾讯表现得格外积极。据知情人士援引妈妈网内部消息称,他们已经获得腾讯 2000 万元的投资。

但恐怕这些 B2C 电子商务和移动互联网来不及赶上这场上市狂欢了。

乐淘网陈虎表示,现在互联网是在往泡沫上走,但是互联网每一波的成长都是靠泡沫来养成的——高估值是由于高成长,高成长才代表未来的规模和盈利能力。乐淘网去年做了一亿，在今年一季度就卖了 1 个亿，但 2007 年、2008 年开始做的这一波电子商务公司大部分赶不上现在的 IPO 热潮,目前乐淘的全部任务就是尽量多的扩展产品品类和销售额。这一波 B2C 的心理预期至少营业额要达到 10 个亿才会考虑上市。

事实上,目前大多数 B2C 电子商务公司正在极度扩张,他们需要强大的资金流做支撑,如果自身造血功能尚未形成，再赶上泡沫破裂资金断流，摆在面前的可能只有两条路,死或者卖。而移动互联网就显得更令人担忧——LBS 和移动增值尚未给业界一个可能的盈利模式。

一位资深分析人士认为,一旦泡沫破裂,受益者可能就是那些老牌互联网公司,例如如果视频真是一个泡沫的话，说不定最后活下来的是搜狐，因为他有广告和游戏作为提款机。而新浪微博和腾讯微博这两家则可能一统天下，因为他们不需要求生,本身就活得很好。反过来是那些完全靠风险投资“堆”起来的公司,门户们可以收购也可以就看着他们“死”,然后自己再做一个。



国美“压榨”供应商现象再现

■本报记者 李丽 石俊 北京、深圳报道

零售

2011 年的五一的 3 天假期对于国美而言,值得振奋。据国美方面提供的数据显示, 截止到 5 月 2 日,仅北京国美五一黄金周销售额同比增长近两倍。

飘红的销售业绩,并不能让国美的供应商们高兴起来,甚至有供应商在家电产业资深观察人士刘步尘的博客中爆料, 已经有部分供应商决定五一之后停止给国美供货 2-3 个月, 其原因就是国美的费用过于高昂,供应商已经无法承担。

一位国美大家电供应商向本报爆料称,一直以来,进入国美的渠道,供应商要承受十多种渠道费用,本已叫苦不迭,现又在原有基础上费用增加了 10%左右。增加名目分别是,差异化型号主推费用(将提取销售额的 5%)和单店销售提奖费用(将提取销售额的 1%)两项。

供应商们感觉到,现在的国美显然有回归“黄光裕时代”的趋势,态度非常强硬。此前陈晓在的时候,渠道费用问题还可以通过协商的方式减少一些,但是现在,一分都不能少。

根据国美最近战略调整,国美将在 2011 年新开 480 家门店, 优化一线城市,抓住二线城市增长机会。国美的大规模扩张需要资金的支持,供应商们感觉到国美正在将自己压力转移到自己身上。

沉重的渠道费

五一的大规模优惠活动是国美进行大规模扩张的一部分,国美为五一做好了充分的准备。

4 月 15 日,国美电器和三洋彩电签订了五年合作协议,并且双方成为排他性合作伙伴。在五一期间,三洋一款 32 寸液晶电视在国美仅售 1899 元,42 寸液晶电视价格跌破 3000 元。

与此同时,国美各个区域的门店也进行了大力度的促销。

国美总裁王俊洲在 4 月 21 日国美开通网上商城的新闻发布会上表示,国美的采购仍占具行业优势,在大规模采购下,国美能够做到价格最低。

如此大幅度的优惠活动,消费者欣喜不已的同时,却是供应商的叫苦不迭。

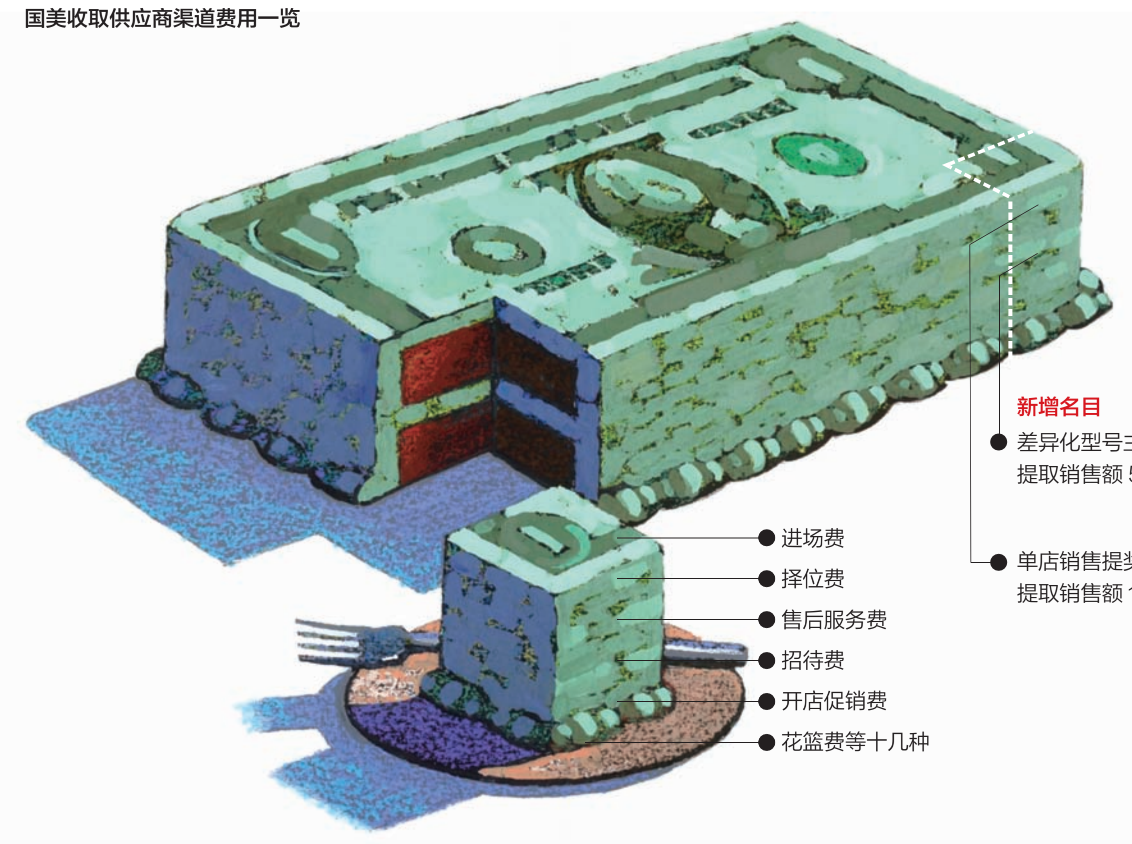
一位大家电供应商爆料说,每当节假日国美要货量都很大,但是很多供应商都不愿意给国美很多货,因为一是销售不好就会造成调价亏损,一旦调低价格,就会给供应商造成很大的损失; 二是一旦货物进入国美,每当节假日国美就会将价格调的很低,这次五一就是例子;三是给国美的货放进国美仓库超过 2 个月就会造成滞销,国美除了按天收取仓储物流费之外,也会继续打折销售,要么强制要求供应商退货。

据了解,为了在此次五一促销活动, 国美在 4 月初就开始准备货源,与各厂家谈判促销费用的收取,用于五一的价格战。以一台创维彩电为例,32 寸 LED, 供货价格是 4999,国美之前已找创维收取了每台 400 元的促销费用并让供应商签字确认,但真正五一来临时国美会继续在 4999 减去 400 的基础上再打 7 折,促销的这部分费用会在节后找供应商收取,如果供应商不签字确认这个费用,国美则不给结算回款。

除了在价格上尽量让供应商让利,供应商在国美的回款速度也让供应商有所抱怨。据悉,国美给供应商的回款也并非是将货物给到国美之后就能拿回款,而是根据供应商卖出的货物进行回款。很多供应商称国美不是经销商,而是代理商。

一位供应商称:“举个例子, 我 5 月发给国美 500 万的货,到了账期只卖了 100 万的货,那国美的采购只会让我回 100 万的款,这 100 万的款还要扣除月返 20 万, 国美打价格的费用 5 万, 这些还不包括其他费用,如果有退货的话还要把退货款减去,其实真正供应商回的款是很少的。”相比之下,供应商供应给苏宁电器的货一旦进入苏宁仓库,就能拿到回款。

国美收取供应商渠道费用一览



除此之外,国美管理上的“不规范”也让供应商头疼不已。据供应商反映, 要想尽快在国美那里得到回款,要必须与国美的采购、财务搞好关系, 而且国美的招待费用惊人,无论是主管还是店长,经常去找供应商报销费用或者提供支持。

在这种状况下,很多经销商开始缩小对国美的授信额度,减少对国美不必要的发货和压货。

扩张回笼资金

除节假日的活动, 国美在今年初宣布的大规模开店计划也让供应商心生排斥。因为越多的店面开张,就意味供应商在每家门店的投入越多, 而其带来的回报却并不令供应商满意。

3 月 28 日,国美电器(000493.HK)公布了 2010 年报。国美 CFO 方巍总结称,2010 年国美销售收入增长 19.32%。国美共新开门店 139 家, 并关闭 39 家低效门店,净增 100 家门店,门店总数由往年的 726 家上升至 826 家。

从黄光裕入狱之后,国美就陷入了黄氏家族与陈晓为首的国美管理层之间的内斗之中,其中黄氏家族一直排斥陈晓,认为陈晓无法将国美带入正确的发展轨道的重要原因,就是陈晓并没有沿用黄光裕时代的“跑马圈地”的政策进行大规模扩张,相反陈晓还关闭了很多单店效益不好的门店,这使得国美优先于苏宁的门店数量的优势不再。

黄氏家族一位成员就称,关掉一家门店,相应的就要开两家门店,虽然短期看来门店的效益不好, 无法带来业绩, 但是门店的战略意义是不容忽视的。而陈晓的关店政策,在黄氏家族看来,正是国美被苏宁超过的重要原因。

陈晓走后,杜鹃入驻黄光裕之前的办公室进行办公, 重新执掌大局,并请回了大中电器的创始人张大中作为国美电器董事局主席。

杜鹃回归后对陈晓时代的发展规划做出了调整。2010 年 6 月,陈晓为国美制定了五年发展计划,到 2014 年国美电器的有效门店数将达到 2000 家。3 月 28 日,张大中宣布了对国美之前的五年战略规划做出新调整,其中核心意思就是要将门店数量与单店效益并举, 并宣布将在 2011 年新开 480 家门店。在这样的调整下, 国美在 2011 年的门店数量将达到陈晓时代 2014 年的水平。

> 杜鹃上台之后一个月在一个地级市同时新开 4-5 家门店, 而且不怎么关心每家店的效益, 导致供应商渠道利润都不抵对国美的投入

国美大规模开店, 无疑会给国美带来巨大的资金压力。国美 2010 年财报显示,国美的资本性支出在 2010 年达到 5.55 亿元, 比 2009 年资本支出的 3.32 亿元增加了 67.17%, 主要用于新开门店和门店改造, 以及网络设备购置,和对库巴网的注资。而 2010 年, 国美仅新开门店 139 家, 关闭了 39 家,净增门店数只有 100 家。

2011 年,国美将新开 480 家门店,同时国美又成立了一家独立的网络公司——新锐美电子商务有限公司,注册资金 5000 万人民币,王俊洲介绍,国美对这家公司的注资将会持续进行。

供应商们感觉国美正在将资金压力向他们进行转移。

一位供应商介绍, 陈晓时代国美的开店速度在一个地级市是一年最多增加 1-2 家门店, 但杜鹃上台之后一个月会在一个地级市同时新开 4-5 家门店,而且不怎么关心每家店的效益,仅供应商的专柜制作费用 1 个月就高达 10 多万,导致供应商在地级市所有的渠道利润都不抵对国美的投入。

陈晓离开后, 国美的强硬态度也重新回归。据供应商称,本次五一不论黑电白电, 国美促销费根本没法谈,“陈晓时代的费用可以谈判,国美会承担不足 10%,但至少减轻供应商 10%亏损,但现在根本没有谈判的砝码。”

除此之外, 国美每开一家新店,供应商要缴纳的费用也是五花八门,以至于很多供应商对国美大规模开店反映冷淡,甚至排斥。

供应商介绍, 国美开 480 家店,如果供应商每家店都要进驻的话,花费相当惊人。他给记者算了一笔细账:例如在深圳一家门店一年的费用大约是,新店的装修费用 2 万;进店费,好的位置下不来 10 万;开店促销费,一般在 3 到 5 万,如果不给的话,供应商就很难拿回回款;还有一些隐形费用, 例如花篮费等一些杂费,还需要一万左右。如果一个品牌在国美单店中, 一年的收入不到 800 万或 1000 万,供应商基本上是亏损的。

另外,供应商也介绍说,一般而言, 自建渠道的利润率在 10%-20%,但自建物流的投入非常大,一般两三年内都是亏损的,而通过渠道商的利润在 8%-16%,但这是账面毛利,若扣除物流平台费用, 促销员工资等后,利润大概要减少 5%-8%。虽然在国美的利润很低,但是因为国美占据了很多供应商近一半以上的销售量,所以很多供应商并不敢放弃国美。

除了进店费用原因,供应商因为目前一、二线城市的家电连锁门店趋于饱和,大规模开店并不能提高销售额,反而会降低单店的营收,加大供应商的开支。

对此, 记者一直联系国美集团相关负责人,截至发稿前未获正面回复。



“多变”斯米克

■本报记者 彭友 上海报道

制造业

此前没有错过迪斯尼、世博会概念的斯米克(002162.SZ),如今也没有错失锂电池概念的良机。斯米克拟以自有资金 4800 万元, 设立全资子公司锂曜能源科技有限公司(下称“锂曜能源”), 与技术合作伙伴台湾长园科技实业股份有限公司(下称“长园科技”)签署合作协议。这意味着,这家陶瓷企业正式进军锂电池项目。

但有私募人士透露,目前台湾长园科技正申请上市,近期对外投资大型项目可能较小,因此其与斯米克的最终合作, 并非此前所称的“共同投资”,而仅仅在技术层面先展开。

合资“降级”为技术合作

公告称, 锂曜能源主营业务是从事高效能磷酸铁锂电池及其系统应用的开发、设计、生产、销售。该项目总投资 1.2 亿元,资金 40%来源自有,剩余通过银行贷款。预计 3 年后达标,届时年产铁锂电池约 8000 万安时,实现年净利润约 2000 万元, 投资回收期约 6 年。且项目达标后,或将进行第二期投资,两期累计总投资为 3 亿元。然而,这样欢欣的公告背后仍存有一丝隐忧。

今年 1 月 8 日, 斯米克曾宣布,与长园科技拟合资成立新公司——斯米克长园锂电池科技有限公司,开发高效能锂铁电池及其系统应用。斯米克承诺提供在大陆经营业务及企业管理所需的经验知识,长园科技承诺提供所需的电池产品系统及技术。

“原先说的是双方共同投资,现在的情况却是由斯米克当方面投资,长园科技仅提供部分技术。都是合作,但这两者的差别却是很大的。”泽晖投资研究总监杨建向本报表示。对此,斯米克给出的说法是,由于台湾企业对大陆投资超 100 万美元时,须经相关机关审查后才能实施,为项目尽快实施,公司决定先自行出资。

但据本报了解, 长园科技(8038.TW)成立于 1997 年 8 月,主要从事锂铁电池材料生产。据当地媒体今年 4 月份的报道, 长园科技于 3 月底已“送件申请股票上市, 预计最快第三季挂牌交易。”

江海证券一位分析师告诉本报,“在申请上市的阶段内, 大的动作有可能导致公司的 IPO 出现意外,企业没必要在关键时刻做得不偿失的事情。”而这可能是该公司与斯米克的合资被延后的主要原因。

借力概念 大股东减持套现

一直以来, 斯米克被市场认为是“国内对营销网络建设最为系统化和完整的瓷砖企业”。然而,此前迪斯尼概念炒作中, 斯米克首当其冲股价大幅上涨。斯米克董事长李慈雄则否认了这一说法。但他还表示,“斯米克对地标性工程一直有很高的参与性, 这样的大工程,恰巧又在附近我们自然会很投入。

在随后的世博会概念炒作中,斯米克股价同样风生水起;去年 5 月,锂电池概念热炒中, 斯米克不失时机地宣布, 公司拟与江西省宜丰县政府合作开发含锂瓷土矿资源, 进行锂等稀有金属提炼深加工。该消息一经披露,公司股价次日便封死涨停。但在后来的公告中,斯米克表示,原定在 12 月完成的详勘工作不能如期完成。且至今,该公司都未披露新一步进展。

当月底,斯米克还宣告,将与江西省广丰县政府合作投资 1 亿美元, 进行黑滑石矿资源开发及深加工。而后斯米克又披露, 广丰县政府已无广丰县黑滑石矿的支配权, 而终结该项目。斯米克总经理高维新在近日的业绩说明会上坦陈,黑滑石项目终止,让公司原计划向行业上游延伸、节约原材料采购成本的效益无法实现。

在斯米克一系列运作背后,公司股东悄然开始了减持。资料显示,今年 3 月 7 日 -9 日,控股股东斯米克工业有限公司及其一致行动人太平洋数码有限公司,共减持 1163 万股,共套现约 1.5 亿元。3 月 18 日、21 日再减持 126.1 万股; 太平洋数码则在 3 月 24 日、29 日减持了 795 万股,按平均价计算共套现了 1.3 亿元。

私募人士惠祥投资总监殷佑嘉对本报说, 斯米克工业与太平洋数码均为斯米克集团的全资子公司。两大股东巨量减持, 是为满足斯米克集团回购财务投资者所持股份所需。截至 2006 年末, 斯米克管理持有斯米克集团 36.32%股权、摩根士丹利权益基金持 17.18%股权、达利投资持 6.7%股权、西太平洋控股持 5.8%股权、华厦有限持 5.39%股权。“拟退出的财务投资者可能是摩根士丹利权益基金。任何人退出时,无疑都想卖一个好价钱。”

拜耳医药中国“探险”

■ 本报记者 沈建缘 北京报道

医药

德国企业拜耳集团在过去一百年的全球经营中，并不以乐于“冒险”而著称，但在中国除外。

5月4日，拜耳集团CEO戴克斯表示，该公司预计今年在药物领域收益可能与市场需求不相匹配。而在6月，拜耳全球普药业务总部将从德国迁至中国北京。拜耳医药将成为跨国药企中，在中国设立业务总部的“第一人”。

押注中国

拜耳医药中国总裁李希烈至今记得，2008年某一次到德国总部出差，自己向全球高层提出把总部中某一个事业部落户到中国时他们的反应，“在没有比这更异想天开的想法了，因为从来没人那么做过。”当时拜耳医药中国仍在亚太区域管辖下。尽管中国已具备做“直辖区域”的条件——在全球市场排名仅次美国和日本，位居第三。

德国总部“深居简出”的拜耳高官们的疑惑，并没改变李希烈的想法。从那时起，三年来一有机会，他就会和总部高层讨论一下自己的想法。当时他因业绩卓著已升任拜耳医药亚太区总裁，中国市场只是他管辖的一部分。2008年中国市场的贡献率已超5亿欧元。种种迹象表明，未来三年或更短的时间，中国将赶超至第一位。

2010年1月1日，拜耳医药将中国区升格为区域总部，直接向德国全球总部汇报。

在德国总部都裁员的情况下，拜耳医药在中国增加了1000人。2010年3月，离开三年后的李希烈重返中国。在过去五年，拜耳医药在中国的收入激增至6.6亿欧元，增长了11倍。但大幅增长并非拜耳总部对中国市场做“破例”战略调整的真正原因。

2010年，相比全球医药保健业务受到来自非专利药品竞争和医疗体系改革的表现，中国的销售额达72.35亿元，其中处方药业务增22%。此外，拜耳医药还在中国推出四款新产品，涵盖糖尿病保健药、特药等领域。

2010年下旬，将普药业务总部迁到中国市场的建议赢得总部的支持，“他们开始意识到这个建议很可能会改变拜耳未来数十年的发展轨迹，再不马上做出这样一个决定的话，很有可能会被其他企业抢先。”李希烈说。

抢夺第一

2010年6月，李希烈和拜耳医药中国管理团队在北京参加了三天亚太区、中国及日本的管理层会议。会上，来自拜耳董事会的成员对中国的新投资计划做出了积极表态。

> 拜耳先灵医药自2008年在中国的医院销售排名业内第一后，地位不断受到挑战

两个月后，投资计划被提交到柏林总部。作为新的发展路线图，新投资计划将“加强更具竞争性的投资，从而在中国医药市场中再次夺取领先的位置。”

2011年，是拜耳医药在中国最关键的一年。

当拜耳全球决定普药业务部门迁到中国后，一方面带来了包括预算、费用、雇员等方面成本的增加。另一方面，拜耳所说的普药正是面对基础人群的包括心血管、糖尿病等在内的慢性疾病药物。这些拜耳的主要产品均已经进入中国市场，自然“期望有更多产出。”

事实上，并不只有拜耳看好中国市场，竞争对手也纷纷将投资重心转向中国。而拜耳先灵医药自2008年在中国的医院销售排名业内第一后，领先地位不断受到挑战。目前，拜耳只是中国市场排名第三位的跨国制药公司。

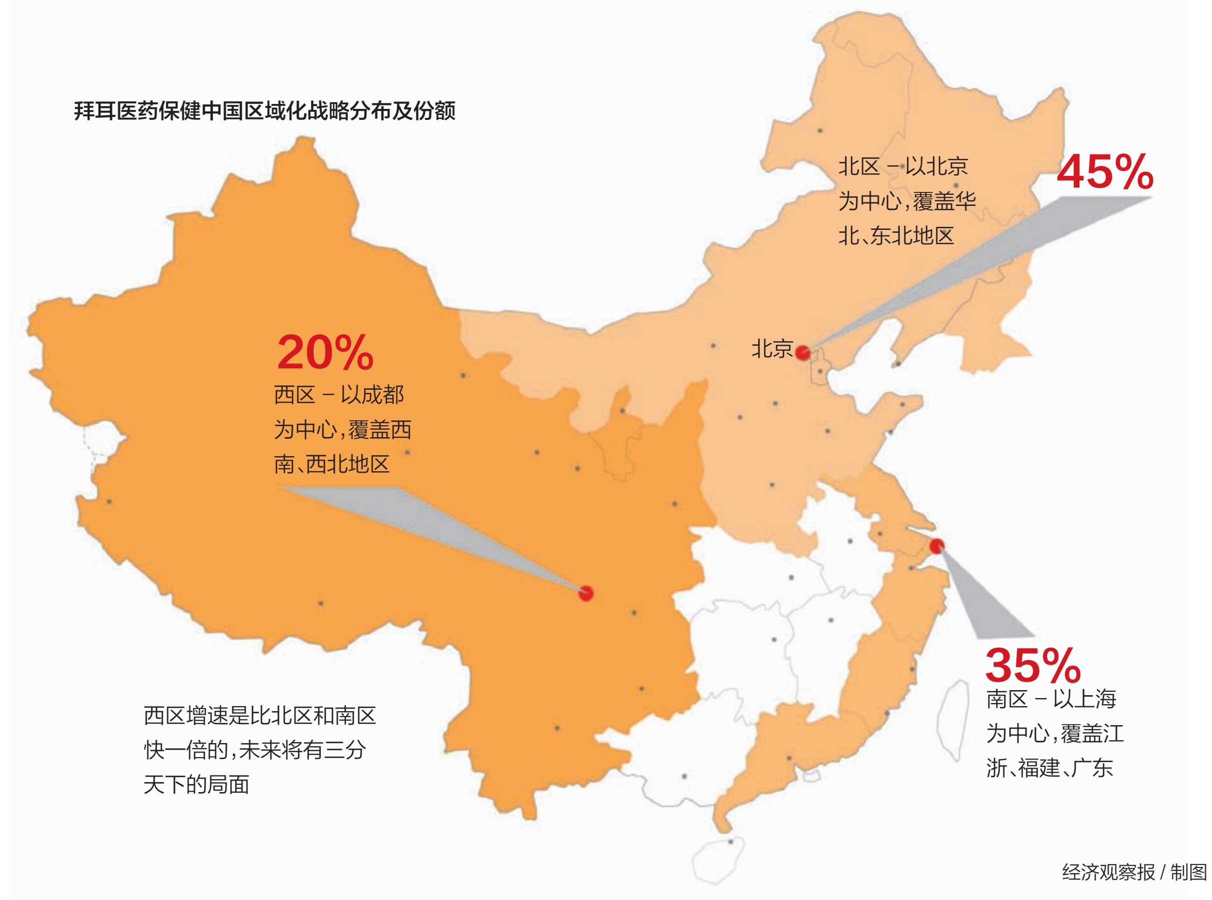
这是一个充满机会和竞争的市场。此前，诺和诺德宣布在未来五年投资1亿美元扩建在北京的研发中心。礼来公司在中国的3个外包式研发中心则承担了其全球20%的化学分析业务和早期临床研究任务。葛兰素史克宣布和深圳海王英特龙合作成立一家合资企业，投资2100万英镑，建立国内的第一个疫苗生产基地。

要么敢为人先，要么疲惫追赶。李希烈选择主动出击，今年2月的公司年会上，李希烈向中国的3600名员工提出了2011年的战略目标——让公司重新赢得业内第一。“我希望拜耳医药保健在中国是人们最希望加入的公司、是首屈一指的，而不是前三。”他说。公司将“根据区域发展的差异，进行有针对性的管理。”

3月24日，拜耳医药保健宣布，将分别以北京、上海和成都为中心，成立北部、南部和中部三大区域市场——关注处于不同发展阶段的不同地区的需要，并快速做出适合本地区的决策来。

当时的拜耳动物保健中国区总经理何谦是四川人，在拜耳动物保健工作15年，见证了拜耳动物保健在中国的发展历程：1996年开始连续亏损8年，2004年才实现盈利，随后跃居拜耳全球销售额前十。

当李希烈向这位拜耳中国的老兵谈及拜耳医药保健在中国的新策略时，何谦当然明白业务发展和市场开拓的战略意义。覆盖中国18个省、78%的国土、50%的人口。此前，拜耳医药保健已经投资2000万元，为销售和市场推广做出了铺垫和准备。虽然对动物保健万般不舍，但何谦还是接受了新的使命。



经济观察报/制图

与新兴市场区（西中国）总经理何谦一样，顾欣鑫也同样感受到了“时代在召唤”。在接受拜耳医药保健中国战略市场区（南中国）总经理的任命前，她在泰国东盟五国总经理的任期还未满。“未来十年可能是拜耳在中国的黄金十年，我不想错过这个机会。”

事实上，顾欣鑫在上海的南大区总部也是“白手起家”。原来拜耳以北京为中国业务中心时，对江浙沪、广东、福建这四省一市并没完全覆盖。目前，拜耳医药通过南大区的行政管理总部完成江浙几十个全国百强县都完成覆盖，并进入四、五级城市。原来偶尔短期的出差的销售人员，现在成了驻地代表。目前，这个区域的市场规模约占全国市场的四成，消费需求旺盛。原来当地大区经理通过5-6级汇报才能反应到李希烈那里的问题，现在几乎第一时间就能送达。

拜耳的竞争对手们也感觉到了这家公司在区域市场的变化。“他们不仅复制了管理模式，还真正派人进入了这个市场。”一位跨国公司药企的区域经理表示。“在拜耳南部和西部大区成立之后，他们在各省市的招标项目中的反应速度明显变快了。”

但实现第一时间获取区域市场的信息并不是拜耳医药中国区域化调整的全部目的。在接受记者采访时，顾欣鑫表示，在设立了南中国总部后，不少竞争对手的销售骨干投到拜耳南中国旗下。预计2011年，拜耳南大区总部的员工数将达到1500人，人员增长30%，销售就增长了30%，是历史最高水平。

排兵布阵

拜耳医药中国被总部定性为“高增长和高复杂市场”，但李希烈认为，每个跨国公司都有总的发展目标和方向，这个目标不一定体现地区目标。“首要之首要是先满足当地的需求，在此基础上再达成全球的目标。”这意味着李希烈面临更大的业绩考验。

不过，拜耳医药中国的销售经理们得到的信息是，“不要有销售额上的压力，你们的首要任务不是讨论怎样增加销售额，而是如何为医生提供最好的服务。”李希烈一直在向自己的下属们传递这样的信息。

这将是一个长期战略。“他们说要更快地赚更多的钱，但是我总是告诉他们不要操之过急。”

目前，南方市场拜耳的品牌知名度没有其他竞争对手高，但顾欣鑫表示，经济上的成熟并不代表市场的成熟，还需要理念的培育。从培训医药代表、了解市场需求特点，设计教育方式，“这每一步都精耕细作，至少需要2-3年。我们还是有耐心的。”

与上海和广州1万多美元GDP相比，西部的GDP不过2000-3000美元，这对拜耳来说几乎是一个纯投资策略。“即便把人放在这里，要产生效益至少五年后。”一位西部医院的院长在接受记者采访时表示。

据了解，2011年，李希烈的投资增长远远高于销售增长，其中投资和人员的增长都在30%医生，而2011年的销售增长预期只有20%。

4月底，工信部最新公布的市场调研数据中显示，拜耳医药保健销售额在跨国药企中排名第一，但仍不是中国市场排名第一的跨国医药企业。



投资消费互联网:执行力第一

PE 家笔记

雷迈克·巴克利
英特尔投资消费类互联网事业部董事总经理



中国市场非常大,过去几年增速也很快,而且将来还有更大的增长空间,所以对于中国的消费、互联网市场前景,我们非常乐观。

尽管有人认为中国的互联网企业估值过高,但是我们认为,在中国消费互联网领域的增长机会和前景要好于美国。因为我们看到,中国的宽带普及率、智能手机普及率相对还比较低,还有更大的成长空间。一方面在短期有可能存在泡沫。另一方面中国的消费互联网市场长期的发展和增长空间超过了短期泡沫的程度。

我的部门主要投资新兴市场中的消费互联网领域。而且我们认为,中国又代表着新兴市场当中最好的机会,所以我和我的团队把非常大的工作精力集中在中国市场上。当然,我们也很关注其他的新兴市场,比如巴西、印度,但中国是我们的重点。

打造移动互联网生态系统

在中国消费互联网领域,英特尔投资了好乐买、凤凰新媒体、51.com、百度 TV 运营伙伴、互联网视频广告分发平台随视传媒。

我们在消费互联网领域投资的战略之一,是会在美国以及其他一些主要互联网市场,去寻找一些新兴的趋势。然后也会带着对于趋势的理解来看一看,在中国有没有采纳同样商业模式的公司。另一方面,中国的市场、消费者都非常独特,中国消费互联网市场的组成要素也有独特之处。与此同时,我们更加强调的是我们投资对象公司的管理、战略能力,也就是说团队有没有能力让这些国际上的商业模式在中国成功的本土化。

中国的消费互联网市场在我看来最大的一个特点,就是规模的巨大以及尚未发掘的未来潜力。另外一个鲜明的特点是,大家对于使用移动设备的偏好和普及。和很多其他市场相比,中国消费者更愿意使用他们的移动设备来进行社交、沟通、打游戏,而且在消费者整个时间分配当中,有更大的比例被投到了消费互联网当中。所以,我们正在向消费互联网领域投入更多的资源。

比如,社交技术、移动游戏。像针对智能手机移动应用、服务的开发,社交媒体和电子商务。虽然人们认为电子商务有泡沫、估值过高,但是我们认为电子商务仍很有吸引力。另外就是基础设施、能力,像广告平台、广告网络、在线计费和支付,还有定位服务这些方面。

从英特尔投资的角度来说,我们的一项重要的工作就是要帮助英特尔公司建立起整个英特尔在消费互联网、移动互联网领域的生态系统,使英特尔公司在这个市场当中有更强的竞争力,能够获得更大的市场份额。迄今为止,我们也帮助英特尔公司在这个领域当中找到了一些正确的合作伙伴。这也是我们的投资目的之一。

我们现在投资的主要重点是,帮助培育英特尔正在发展的一些新业务方向上的公司,例如支持手机、平板电脑的硬件,以及软件、应用、服务等的公司。与此同时,我们也继续在主投或跟投英特尔过去生态系统中的一些公司。此外,像平板电脑、智能手机和智能电视,以及我主管的这块消费互联网,这些硬件平台上的应用和服务也是重点。

我们知道,消费互联网领域的创业者和传统 IT 公司的创业者有很大的不同。消费类互联网公司的创始人往往更加年轻,所以我并没有一套先入为主的标准。总之,这应该是一些富有才华、富有激情的创业者,应该对企业的成功非常关注。另外,在整个互联网领域,创业成功的关键要素之一是灵活变通的能力,因为市场是在快速变化当中,要有让公司有适应快速变化的能力。

> 中国消费互联网市场除了规模、潜力巨大外,另一个则是,对移动设备的偏好和普及。他们更愿意用移动设备社交、沟通、打游戏

钟情电子商务

这次来到中国,我看了 10 家公司,其中我看好一家做电子商务的公司。我们认为电子商务有效推动了对服务器、客户端技术的需求。

好乐买是一家典型的电子商务公司,这也是其和英特尔在有关战略上合作的理由所在。另外,整个消费类互联网领域的公司都推动了对性能更强、运行速度更快、智能化水平更高的终端或者客户端的需求,无论是智能手机、平板电脑还是传统的 PC 电脑,同时也推动了更多的对于后台基础设施当中的服务器需求,包括在云计算当中的服务器。

当然,我也同意整个消费互联网是一个竞争非常激烈的市场,因为进入市场的门槛比较低,所以团队,特别是团队的执行力就格外重要,公司的团队要能够准确对竞争对手做出评估,准确理解客户的需求,从而更好的满足客户的需求,而且也有很多具体的细节和评估参数等。比方说是不是价格更低;是不是交货、送货的时间更短等很多方面。但是我认为对于消费互联网这个行业来说,有一个优点,就是执行力最强的公司将会在竞争中胜出,而好乐买恰恰是这样一家公司,我们也坚信他们还会继续这么做。

就电子商务公司估值水平而言,中国公司和美国公司估值的思路或者估值的乘数是差不多的,但中国公司成长的前景有可能比美国公司要大,所以如果一家中国公司、一家美国公司,同样的行业、条件,让我来选的话,我会选中国公司。

其实电子商务公司有很多不同的类型,他们有不同的主攻方向,对于电子商务的公司在竞争当中获胜也有很多途径。比方说我们认为非常高效的运营是取胜的重要战略之一。另外,就是努力的去降低获取客户的成本。所以,对于电子商务公司来说,他的竞争优势是有很多方面的。

我们现在看到又有一个非常强大有前景的趋势,我们叫"游戏化"。在常见的电子商务、消费互联网的服务和应用中,体现出一定游戏化的成份,来加强同客户接触的力度和对客户的吸引力,这样客户在日常的购买行为当中感到很有吸引力,很愿意买,而且很愿意介绍他们的亲人或朋友到你这个网站上购物,一方面是利用社交网络,另一方面是电子商务过程的游戏化,我们认为这是电子商务公司以及整个消费互联网成功的两个重要因素。

(本报记者王然整理)



告别"各自为战"
三家电企业抱团技术结盟

■ 本报记者 庞丽静 石俊
青岛、深圳报道

家电

直到 5 月 5 日,海信、TCL、长虹三家企业的高层还在深圳就成立智能多媒体终端技术联盟的具体细节进行磋商。6 日是他们对外发布这个消息的日子。

三家企业已在智能电视技术规范、企业技术标准等方面达成共识,尤其是应用商店规范标准、产品互联互通等方面已明确合作条约。他们打算在联盟成立之后,共享技术成果,包括终端开发、互联互通标准、操作系统等。

三家企业高层都认为,联合是大趋势,尤其是智能产业是一个产业链,"大家只有联合起来,才有出路。"

首次真正联手

这次智能多媒体终端技术联盟的成立,是国内家电企业第一次真正意义上的联合。此前,国内家电企业之间,多是各自为战。家电行业内即使有联盟,通常也是国内外企业之间在渠道上的合作。

"中国家电企业竞争思维多于合作思维,这也制约了行业的发展。此次能在智能多媒体领域形成联盟共同应对难题,在行业很有意义。"家电行业分析人士刘步尘表示。

据了解,海信、TCL、长虹联合发起的中国智能多媒体终端技术联盟,将主要开展几个方面的工作:1. 智能电视应用程序商店技术标准;2. 智能电视互联互通应用规范标准;3. 智能电视操作系统技术规范标准。后续还将逐步制定智能手机、智能平板等各种智能多媒体终端技术标准。

在三家看来,智能电视已经进入到一个高爆发时间点,必须抓住眼前智能电视发展最关键的时期。从产业来说,国际巨头已经咄咄逼人,智能电视操作系统已经有了统一的趋势,急需一个统一的中国技术标准。

三家企业新闻发言人对本报表态称,海信、TCL、长虹能走到一起,是彼此对于智能产业方面想法比较吻合,技术协同性较多。成立的这个企业技术联盟,也符合国家相关政策。

很久以来,中国家电企业在市场上激烈拼争,获得了很好的市场份额和品牌,但是在技术标准和国际规范上,一直受制于人。

家电行业分析人士罗清启表示,智能多媒体在我国刚刚起步,还有很多不明朗的地方。当国内家电企业在软件平台、面板、芯片都受制于外企、利润水平很低的时候,更需要形成联合优势和技术竞争力,从而在整个产业发展中占据主动。

据悉,中国智能多媒体终端联盟成立后,将通过不同形式扶植、鼓励开发适合包括电视、手机、平板在内的各种智能应用,建立统一的智能终端产品技术体系,统一对外部进行技术合作。

这或将给应用开发者带来机遇。应用开发将可以适用于联盟内所有的终端,用户群每年就可能形成千万级别的规模增长。这种规模上的效应将给开发者带来不小的收益。

三家企业均表示,智能电视是一个产业链。希望产业链上包括互联网公司、网络运营商、软件公司、芯片公司等都能参与进来。最大限度达到共享。

作为本次联盟的主要发起者海信也表示,智能化时代的显著特征就是网络化,其核心在于三个"智",即智能化操作系统平台、智能化应用商店、智能化交互。

智能多媒体的概念,就是具备独立的操作系统,拥有开放式应用平台,用户可以自由安装、卸载应用程序,能够实现电视功能的不断扩展,并可借助三网接入、3C 融合来满足以消费者为核心的个性化需求。

早在十年前,海信就开始在光通信领域进行研发投入,并在全球率先商用 10G PON 光模块,解决带宽和传输问题,为智能电视铺路。海信还先后建立了应用商店、操作系统及多媒体运营后台,并在行业中首家批量推出智能网络电视及其后台系统。

生存屏障

在业内看来,智能化是未来家电业发展的趋势。三家企业的抱团,就是希望通过共同超前把握智能多媒体的先机,从而筑起屏障,在与外资企业以及国内其他竞争对手的竞争中获得优势。

但是,三家企业均对本报表示,联盟的成立,主要目的并不是为了给竞争对手筑起屏障。而是期望站在产业的高度上建立起中国企业自己的技术标准,为了产业发展,在国际智能电视舞台上获得发言权。

TCL 集团董事长李东生 6 日表示,智能多媒体终端联盟旨在共同打造一个智能终端技术标准,给整个智能产业的推进和健康发展带个好头,也为中国企业在世界智能化的浪潮中抢先赢得技术竞争力。

国泰君安分析师方馨对本报表示,国内家电企业能够走向联合,无疑是行业竞争导致的。国内的智能家电技术还是比较欠缺的。联合有助于三家走在行业前列,形成一个共享平台,获得联合竞争优势。

家电行业分析人士认为,家电企业尤其是以彩电为主的企业的日子都不好过。从 2010 年报就可看出,中国液晶电视国内销量 3347 万台,增长 38%;出口 5149 万台,增长 30%。增速低于市场预期,加上外资降价竞争而导致市场预期较低。

但 2011 年智能电视普及、2012 年 3D 电视普及、未来 OLED 电视普及,彩电不断升级却将给企业业绩增长带来不错的预期。

海信电器一位高层表示,仅半年时间,电视的智能化发展,就成为国内外彩电领域最大的热点,行业发展速度真是太快了。

"只有抓住智能多媒体发展的新机遇,实现技术和产品的共享,在技术和产品等方面领先一步,这些家电企业才能对内对外赢得竞争优势。"刘步尘表示。

海信内部正在酝酿将"智能"作为整个集团的转型的契机,公司试图在多媒体、家居产品、房地产、智能交通等多领域打造"智能化海信"。

据悉,海信、TCL、长虹这三家企业由于在智能电视领域投入比较早,目前在网络智能终端及内容上已经取得了一些突破。

如广州欢网科技,该公司由 TCL 与长虹及知名投资基金共同出资组建,公司定位于三屏终端互动服务和运营科技的研发,面向全球进行业务拓展,目前已与华数、东芝、联发科技等多家国内外知名企业建立了合作关系,致力于提供一个包括移动通讯网、国际互联网等融合互动的全网智能技术平台,为电视、手机、个人电脑、机顶盒等终端设备提供互动功能体验。

另外,三家企业也正在与芯片厂商共同开发下一代智能彩电芯片。

(本报记者申兴对本文亦有贡献)

理性·建设性
经济观察报
The Economic Observer

经济观察报十周年
The 10th Anniversary of The Economic Observer

理性的力量

经济观察报社十周年

10 YEAR ANNIVERSARY OF THE ECONOMIC OBSERVER

2001.4.16-2011.4.16

成长路上，有《经济观察报》相伴

十年，《经济观察报》从一个刚刚落地发芽的种子，成长为一株枝繁叶茂的树木。

十年，我从一个二十岁的毛头小伙儿，转眼步入了而立之年。

我拥有《经济观察报》创刊号也源于一个偶然的机会。那时我刚满20岁，有幸作为农村中青年教师的代表来到北京101中学听课。来到北京我就直奔报刊亭买了许多的报纸，4月16日出版的经济观察报引起了我的注意。我几乎一字不漏地将这份报纸的24个版全部看完，让我印象最深的就是“生活方式”版块，虽然我早已记不清其中的内容了，但是油然而生的愉悦轻松的感受让我至今难忘。

三年后我参加了高考来到大学读书，由于学习的是经济专业，因此《经济观察报》便成了我学习之余主要的阅读报纸。它专业的经济报道，理性的思维解析，吸引了我寝室的同学。每到周一，我把厚厚的报纸买回来，室友都抢过去看，眨眼手上一张报纸都没有了……

转眼十年的时间，经济观察报创刊十年了，我也如愿成为了一名财经记者，在此祝愿《经济观察报》，也祝愿自己，在经济报道的道路上，越走越好！

江西读者 于垚峰

我是一名教育工作者，从《经济观察报》创刊以来一直是贵报的忠实读者。

我特别怀念以前的增刊，如《汽车增刊》、《读书增刊》、《房子增刊》等，有很多现在还保留着，只是收集的不全。

“十年磨一剑，再铸新辉煌”。衷心祝愿《经济观察报》越办越好。谢谢！

山东读者 高曙光

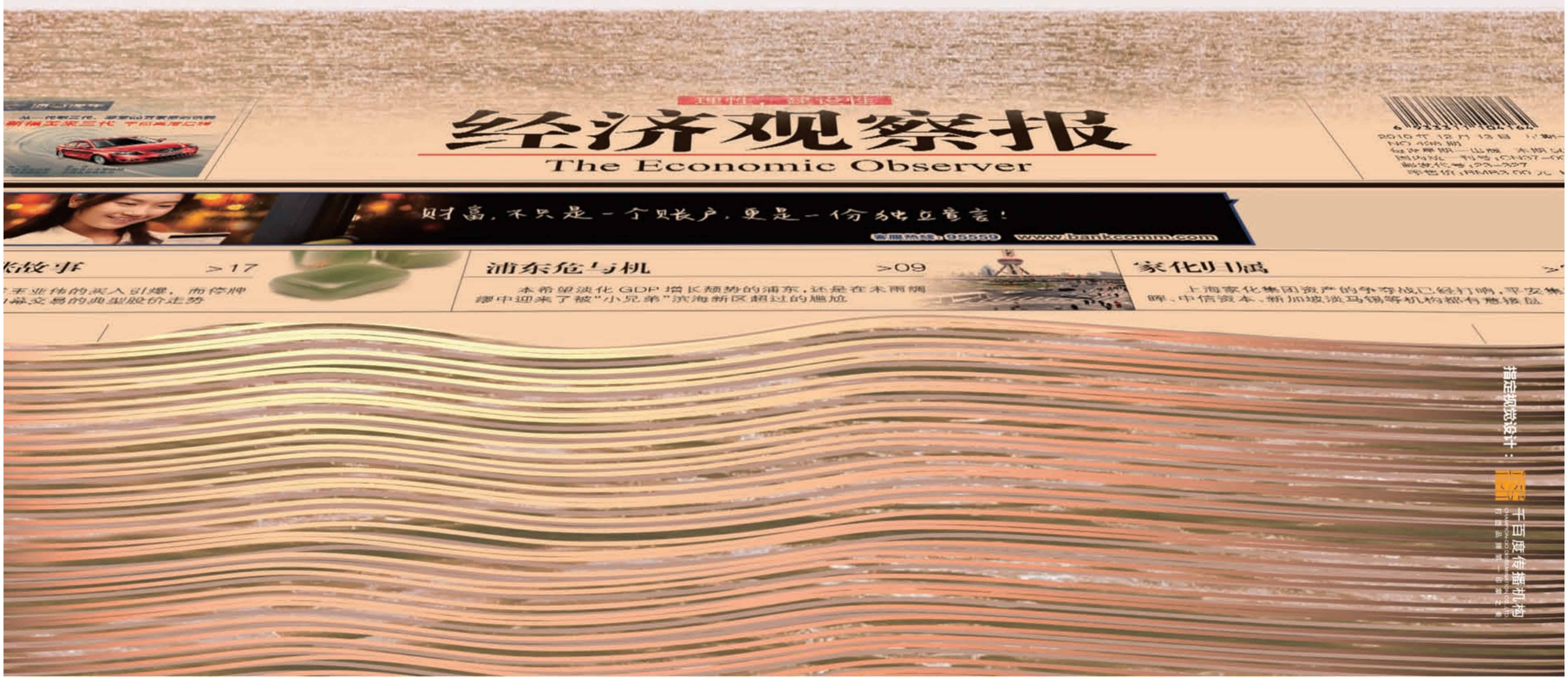
我是看着你们的报纸于2002年考上北大传播学研究生的。《经济观察报》在当时掀起了一阵橙色新风，国际化的视野、厚重广博的内容和犀利有趣的文字，都让我在彼时获益匪浅。愿《经济观察报》的理性，让中国更有建设性！

北京读者 陈龙

时光荏苒，一晃10年过去了。十年的时间，我从上学到毕业，从就业到创业，从一个城市到另一个城市，生活经历了种种的不同，相同的是身边总是有这份橙色的报纸相伴。大学那会比较偏激，也有时间，每次的报纸都通篇细细读完，好的内容还摘抄出来。最后毕业了，一摞摞的报纸收集起来居然有好几箱，离开学校的时候好多东西都扔了，却特意留下了这些报纸交由朋友保存。在我看来，这些报纸是知识和智慧的源泉，留着总会有用。现在在北京安定下来了，希望借经观10周年之际和它来个亲密接触，不见与见，算是一种实现。

北京读者 郑延

以上是部分热心读者的珍贵感言，在此感谢大家十年来对我们的持续关注与支持！

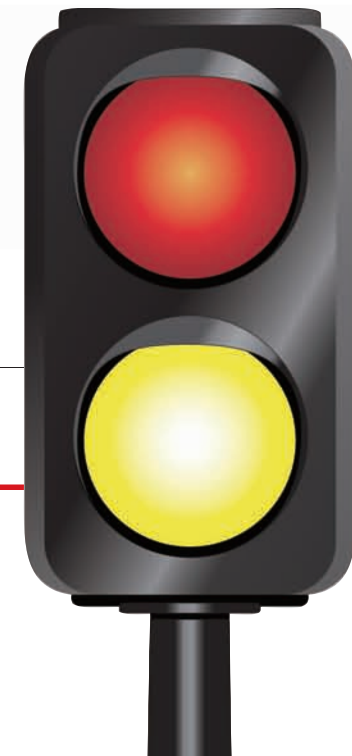


编辑:张耀东 e-mail:zhangyaodong@eeo.com.cn | 美编:周青

潜行者华泰 34
张秀根参股萨博是为了造车还是玩转资本魔方

三个萨博的纠葛 34
萨博中国寻金是饮鸩止渴还是独辟蹊径

朱福寿的自主选择题 35
新上任的朱福寿把做大东风风神当作第一要务



寒流来袭 车市拉响警报

■本报记者 张煦 耿慧丽 北京报道

汽车销售顾问李远峰近三个月换了两次工作。

“真怀念去年的 11、12 月，只要有车就能卖出去，一个月赚两万多块钱。”李远峰说。之后，随着北京限购令的实施，他所在的经销商门店成了销售人员的“棋牌室”。

目前，小李已南下杭州，他告诉记者，圈里很多销售都不干了，转行去做家电或者建材销售。

在广州，汽车企业的员工则享受到了前所未有的“五一长假”。从五一开始，广汽丰田、广汽本田以及下游的零部件配套企业，放假 1-2 周，理由是设备检修维护。而在业内，盛传的理由则是受日本地震影响，在华的汽车企业们不同程度地因“零部件短缺”而被迫停产或减产。

“车市的低迷不是暂时和局部的”，一位合资车企负责人并不认为现在车市的问题是由偶然和个别因素导致的。他所负责的企业，从 3 月底开始出现明显遇冷，销售商的实际到店率和成交量双双出现负增长，销量下滑超过了 25%。“这不仅仅是刺激车市政策退出导致的”。

面临这一情况，长安汽车董事长徐留平、广汽集团董事长张房有等这些车企集团层面负责人更愿意从宏观面找原因，不断调高的存款准备金率、通货膨胀率都影响着汽车这类大宗商品的销售。

中国车市是否将拉响警报、步入拐点？考虑到不利于车市的宏观经济环境与油价上涨等微观因素，分析师们给出的答案并不乐观。但是过去几年的经验表示，每逢车市拐点论争议声起，最终获胜的都是乐观派。

对于习惯了高速增长的汽车厂商而言，没有利好消息，就是坏消息。目前，车企和经销商的惊慌表情已经写在了脸上。

遇冷

五一小长假，不仅北京等采取限购措施的一线城市车市很冷清，连郑州、武汉、重庆等二、三线城市也未出现预期中的消费小高峰，经销商们普遍用“平淡”来形容今年五一的车市。

事实上，市场降温的信号早已开始。来自中国汽车工业协会的数据显示，今年一季度，全国汽车产销分别完成 489.58 万辆和 498.38 万辆，同比分别增长 7.48%和 8.08%，增速不足 10%，大幅低于去年同期超过 70%的增长水平，同时也低于市场预期。尽管 4 月份的市场数据尚未出台，但厂商、经销商以及专家的判断，出奇的一致：冷！

“太冷！”中国汽车流通协会副会长迟亦枫用两个字勾勒出当前中国车市的状态。迟亦枫说：“2011 年 3 月份全国汽车销量，是两年来增幅最低的月份。而 4 月份的销量持续了这种低迷。”

“我们感觉不到库存压力，”一位北京经销商的表述带着北京式幽默，“因为我们都不怎么从厂家订车了。”

截至目前，京城经销商的新车销售几乎都是靠 12 月 23 日之前的备案车招徕客户。来自亚运村汽车交易市场的信息是，目前新车销售主要以置换为主，其中，高端车市受限购政策影响不大，奔驰、奥迪、宝马等豪车品牌的经销商一个月置换量为 50 辆左右；中端的合资品牌，置换占绝大多数，一个月本地销售 40 台至 60 台左右，60%以上是更新指标客户；低端品牌则比较惨，一个月的销量只有 10 余辆，有些经销商的销量甚至是个位数。

其他各省市的经销商日子也并不好过。与亚市车易拍合作的山东远通目前是山东最大的经销商集团。消息人士透露，截至目前，其新车销量较去年同期减少了 1/3 以上。因此，山东远通不得不将二手车作为今年的发力点。

据悉，该集团五一期间刚刚在临沂新开了一个二手车市场，之前自北京采购了几十台二手车，准备回去小试牛刀。

“虽然具体的销量数据还没有出来，但预计 4 月份销量应该出现环比负增长的趋势。”中国汽车流通协会有形市场分会常务副理事长苏晖称，与 3 月份全国汽车销量 183 万辆相比，4 月份可能会有 5%左右的降幅。

“去年进入二季度，销量已经开始回暖。而从目前情况来看，今年二季度回升将非常困难。”苏晖表示。

> 一项针对 70 名车企负责人的调查显示，超过半数老总认为今年车市增幅将降至 5%-10%

另一个让厂商感到寒意的是，预期中的换车潮以及由此带来的 B 级车消费热潮并未出现。在一汽马自达对睿翼、2011 款马 6 采取降价攻势后，B 级车的畅销冠军广本雅阁出现了 2 万元的降幅，全国范围内的普遍降价运动，已成事实。

根据国家发改委价格司对全国 36 个大中城市的监测，至 3 月份，汽车价格比去年末下降 0.23%，累计比去年同期下降 1.21%。其中，乘用车与商用车价格均不同程度走低。

数据显示，一季度乘用车价格比去年末下降 0.31%，累计比去年同期下降 3.82%。其中，基本型、运动型乘用车与微型客车价格分别比去年末下降 0.41%、0.18% 和 0.24%，累计比去年同期下降 2.45%、5.60%和 1.45%。

“总体判断，二季度汽车市场将逐步呈现供给略大于需求的市场格局，市场竞争更趋激烈，汽车价格有望随产能逐步释放而温和走低。”国家发改委价格监测中心首席分析师程晓东说。

事实上，悬在经销商们头上的还有一把利剑。“北京限牌后会不会引起其他城市限牌？这才是最可怕的。”大连中升首席运营官陈玮如此表示。

悲观

就在两个月前，不少业内人士的态度还颇为乐观，认为北京限购不会对全国造成影响，鼓励政策停止不会削减换车潮带来的需求，二、三线市场发力将使车市保持不错的增长。但近几个月市场的表现将业内人士心中隐藏的不安迅速扩大。

上周，一项针对 70 名汽车厂商负责人进行的调查显示，超过半数车企老总认为 2011 年中国车市增幅为 5%至 10%；17.1%的老总预计增幅在 10%-15%之间；预计增幅在 15%以上的比重为 11.4%；预计增幅在 5%以内的比重为 8.6%；另外还有 11%的老总对 2011 年中国汽车走势抱有悲观情绪，认为中国车市将出现零增长或负增长。

东风本田执行副总经理陈斌波是持悲观态度的典型。“因为政策的退出，2011 年（中国车市）会出现倒退或者负增长。”他的依据是，一季度的增长幅度较低，而第三季度或者第四季度肯定是负增长，全年均衡下来，负增长是肯定的。

力帆汽车销售公司总经理廖雄辉则认为，“今年增长幅度能够超过 GDP 增长就不错了。”

在比亚迪汽车销售公司总经理夏治冰看来，近两年中国车市将只有 5%的增长。“去年市场的表现是由政策引起的，政策退出后有提前退出的调整期，所以多种因素叠加到一起，形成了市场的整体下降。”

发布一季度数据时，中汽协常务副会长董扬表示，一季度我国汽车产销增速低于预期，很可能全年产销量达不到此前预测的 10%到 15%增长率。

而苏晖的看法更为保守，“如果以去年全国 1800 万辆的基数来看，今年能够持平就不错了”。

国家信息中心信息资源开发部主任徐长明认为，4 月的销量走势很关键，如果下滑不严重，则全年 10%以上的增长很可期，如果下滑明显，则全年增长不乐观。

成因

知名咨询公司罗兰贝格前不久发布的报告称，受车辆购置刺激政策的取消、车辆使用成本的上升、主流市场的限行限购政策的推出、不断增大的市场销量基数等因素影响，中国乘用车市场的增速将有所放缓，预计未来 5 年乘用车市场平均增速将从目前的 30%下降至年均 10%左右。

在业界看来，车市的低迷首先缘于一系列优惠刺激政策的取消。从 2011 年起，小排量乘用车购置税优惠、汽车以旧换新以及汽车下乡三个促进汽车消费的政策全部退市，仅有节能汽车给予 3000 元补贴一项政策继续实施。

程晓东认为，2010 年车市的高速增涨，使得首次购车人群的购买力已经提前释放。而目前有购车需求的主要是二次购车和对价格比较敏感的一部分人群。而目前来看，车市价格的整体趋势为走低，因此这部分人群将持币观望。

限购令也使得北京车市“速冻”。据悉，今年 1、2 月北京市场的上牌量只有 2.7 万辆，不到去年平均每月 7 万辆的一半，降幅非常大。

再加上油价的上涨和一线城市停车费的上涨，抬高了用车成本，使得对用车敏感度比较高的经济型轿车准消费者，不敢贸然出手。

近 4 个月以来，国际原油价格累计涨幅已达 40%，目前仍看不到油价明显回落的迹象。而根据相关研究机构的数据，如果油价超过 8 元 / 升，大概有 3%的消费者购买决策会受影响；油价超过 9 元 / 升，会有 10%消费者重新考虑购买汽车的决定；如果超过 10 元 / 升，大约会有 28%的消费者放弃购买汽车。

上海汽车集团股份有限公司执行副总裁陈志鑫称，上海汽车内部研究发现，车市增长和 CPI 存在着负相关关系，两者间基本上有 6 个月的时间差。从今年一季度看，CPI 的控制并未达到预期效果，通货膨胀来势汹汹，而经过 6 个月时间差后，经济形势将对二、三季度车市造成负面影响。

“日本地震对日系车企，甚至欧美车企也都有影响，5 月份之后，这一影响正在逐步放大。”苏晖称。

目前，丰田宣布，在 6 月 3 日之前，其在中国所有整车工厂的开工率只有平时的 50%，极端情况下更有可能降低到 30%，成为首家在华宣布减产的日资企业。

但地震更多的是影响车企运行，对于车市的影响十分有限。“日企停产只是导致车源减少，车价应该是上涨的，但是市场监测的情况却是相反的。”一位车企负责人如是认为。

分化

随着厂商预期的走低和车市终点的低迷，产能过剩又成为业界普遍担心的问题。到“十二五”末，我国汽车总产能将超过 4000 万辆，而去年我国的汽车销量为 1800 万辆，这就意味着：今后几年销量必须保持每年 20%左右的增长，否则产能过剩将是不可避免的结局。

工信部副部长苏波表示，“十二五”及以后时期，一些企业过快的产能增长可能与其收益增长、盈利水平、资本结构不适应而产生经营风险。

在这样的背景下，不少分析人士认为国内汽车市场、产品与企业将进一步分化。

市场方面，北京等一线城市“限”制汽车消费将呈趋势，市场增长重心更加偏重二、三线市场。“虽然目前只有北京、上海等城市出台具体措施限制汽车消费，但实际上油价上涨、停车费上涨，以及城市交通拥堵问题日益突出等因素，都会限制一线城市的汽车消费”，上述车企负责人分析。而二、三线市场，早已成为各家车企今后厮杀的重点区域，近两年，车企新增销售网点绝大多数都在二、三线市场。

产品方面，由于私人消费多元化，SUV 与 MPV 等以往的小众细分市场增长可期。今年一季度，SUV 与 MPV 是仅有的两个增速保持两位数的细分市场。“在一线城市以及东南沿海，家庭第二辆车的消费已经开始。很多家庭第二辆车选择 MPV、SUV CROSS 这样的车型，而这两类车型目前在我国汽车总体销量的比例还比较低。”徐长明表示。

2005 年，国内 SUV 占乘用车总销量的比例不足 5%，在 2010 年已达到 12%。去年全国 MPV 的销售增长了 79%，但市场占有率只有 3%。在日本，MPV 的市场占有率已经超过 30%，美国 MPV 和 SUV 的占有率则超过了 55%。

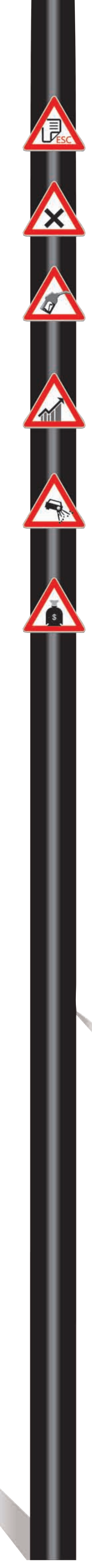
而随着市场的进一步细分，A 级车高端车型向上，B 级车低端车价格下探，以往 A 级车与 B 级车价格区间已经不再泾渭分明，仅凭价格，已经很难再对一款车型进行分档。





车企方面也开始分化出不同阵营。南北大众、上海通用等年销量在百万级别、没有产能过剩之忧的三家合资企业组成了第一阵营，而东风日产、北京现代、奇瑞、比亚迪等销量上涨很快的企业，组成第二阵营；而曾经遥遥领先的广汽本田、一汽丰田、广汽丰田等日系车企，则由于规划保守、车型少等因素渐渐陷入被动，而今年的大地震又大大拖慢了这些企业追赶的步伐。

“不管车市怎样，大众、通用、日产、现代这些前期对于中国市场投入较大、从产能到研发布局完善的跨国车企，在华始终保持不错的发展势头，而丰田等对中国比较保守的日系车企，则很容易错过增长良机。”上述合资企业负责人认为，今后强者恒强的趋势将更加明显。



车市遇冷的原因

刺激政策退出
从今年起，多项刺激政策全部退出，仅有节能汽车 3000 元补贴一项政策继续实施

一线城市限购
今年 1、2 月份，北京市场的上牌量只有 2.7 万辆，不足去年月均 7 万辆销量的一半

使用成本上升
油价的不断攀升和一线城市停车费的大幅上涨，让经济型轿车的准消费者不敢贸然出手

CPI 指数攀升
上海汽车内部研究发现，车市增长和 CPI 存在着负相关关系，而一季度 CPI 的控制未达预期

需求提前释放
2010 年车市增长率超过 32%，多项汽车消费刺激政策提前释放了相当一部分人的购车需求

持币待购
车市存在多重不确定因素，价格整体趋势走低，相当一部分购车人群持币观望



| 汽车观察 |

华泰萨博背后

■张耀东 / 文

1.2 亿欧元资金换取荷兰世爵汽车 29.9%的股份，华泰用这样的方式，间接获得了萨博的股权以及这一老牌瑞典车企在华销售、合作生产的权利。

对于汽车行业来说，这件事是爆炸性的。今后，中国很可能会出现“三个萨博”。一是，北汽收购萨博技术平台后，生产北京牌“萨博”车；二是，由中进汽贸销售的进口萨博；三是，华泰版萨博。

在对于此事的评论中，质疑的声音占了大多数。有人认为此项目前景堪忧、很难获得审批；有人认为因巨额亏损面临停产的萨博是在饮鸩止渴；也有人认为华泰别有玄机、借势炒作……

我倒是认为，不能简单地用汽车行业的思维逻辑来评价此事。萨博之于华泰，或许不是一个最优的汽车合作伙伴，但也许是一个不错的商业机会。

这有几个看似没有关联的背景。一是，5 年前，华泰汽车因在鄂尔多斯投资建厂而获得了当地两座煤矿的开采权，落成仪式上，国家开发银行行长到场；二是，今年 1 月，华泰汽车参与民生银行的定向发行未果，后被媒体指出是因没能按期拿出约合 12.16 亿元的现金；三是，今年 4 月 9 日，华泰汽车欲出资 35 亿元认购北京银行股票，为此，4 月份上海车展的华泰展台上，北京银行董事副行长到场助阵；四是，5 月 2 日，突然爆出与萨博签约，民生银行、北京银行、上海银行高层到场。

在对华泰董事长张秀根为数不多的报道中，较为近期的消息是，去年 8 月会见资源大省山西省长，其后，华泰的一位副总还对山西长治市进行了考察。另外，今年 4 月 21 日，张秀根本人也与长治市长会面，并表达了投资兴趣。

这些消息所传递的信息是，张秀根不仅是实业家，还是利用汽车项目在地方政府、银行之间运作斡旋的高手。在这方面，其才能不亚于吉利董事长李书福。

此次与萨博的合作，很可能又是一次华泰搭台，银行、地方政府出力的大戏。只不过华泰比吉利还要前进一步，它要参与到银行的股权变革中，成为真正的银企结合体。而北京银行看重华泰汽车的，不仅仅是其资金，还有其所在的汽车行业属于优势行业。

从这个意义上讲，萨博项目，或许不仅是华泰借力银行资本的产业蜕变，也是中资银行深度进入汽车行业的商业机会。

在现阶段，华泰与萨博之间签订的只是战略合作伙伴协议，不是最终的合同。但却是华泰能否成功投资北京银行的重要时刻。

这么说，对华泰并不是贬义。在日本，大车企背后都站着一个或数个财阀。这无可厚非。

在中国，随着金融业的发达，今后，大宗商业重组兼并案例也不可能脱离银行的支撑，诸如华泰牵手萨博之类的项目已经不大可能简单而纯粹了。简单的行业利益也将被错综复杂的商业利益所覆盖。因此，现阶段还很难摸清华泰此举的真实意图。

不过，需要提醒华泰的是，在汽车行业，企业声誉非常重要。只有踏踏实实做企业、做产品、做技术，才有可能笑到最后。汽车，应该是华泰得以在地方政府和银行之间闪展腾挪的根本。具体到萨博项目上，如果华泰非要证明自己不是炒作，是要坚持做汽车的，就需要再透明一些，多披露些消息，多一点行动和实质性方案。

经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.09
编辑：周洁 e-mail:zhoujie@eeo.com.cn 美编：周青

潜行者华泰

■ 本报记者 杨小林 北京报道



内部人士爆料称，张秀根入股世爵汽车的本意并不在于造车，而在于借助萨博项目玩转资本魔方 CFP/供图

张秀根和他领导的华泰汽车，因为1.2亿欧元闪电入股萨博汽车母公司荷兰世爵汽车而在一夜之间跃入主流视线之中。

华泰汽车是一个怎样的企业？张秀根是个怎样的私营企业老板？他为何费尽九牛二虎之力参股萨博？是为了引进技术支撑自主轿车项目，还是纯粹出于资本运作的考虑？

当外界试图寻找这些问题的答案时，才发现这家“非主流”民营车企及其幕后掌门人张秀根一直充满了谜团。

公开资料显示，这是一家总资产125亿元的企业，年产销汽车8万辆，营业收入55亿元，年利润3.5亿元，而张秀根本人曾在福布斯富豪榜上排名第369位。一个背景是，在过去9年里，华泰汽车曾换了六任总裁。3年前，华泰在鄂尔多斯开创了用汽车项目换煤矿开采权的业务模型，筹资有术，但在业内备受争议。上个月，华泰又做出欲35亿元入股北京银行的惊人之举。

这次华泰与萨博“闪婚”，又引起了业界的广泛争议。支持者认为，华泰抄底果断、捡了便宜；怀疑者认为，此举目的不纯，项目前途难料。甚至有华泰汽车内部人士向记者爆料称，“张秀根的本意并不在于造车，而在于借助萨博这样吸引眼球的项目玩转资本魔方，而各个急于招商的地方政府，则是张秀根整个资本游戏上的重要棋子。”

华泰副总裁张睿军认为华泰具备入股萨博的资格，他给出的解释是，华泰汽车有技术、有富余产能、有本土渠道网络。

这是一场纯粹的汽车行业兼并重组案吗？

低调富豪张秀根

包头郊区新城乡建筑公司，是张秀根创造奇迹的基地。1983年，22岁的张秀根刚从部队退伍返乡，此时一穷二白的他除了依靠“卖劳力”给人盖房赚钱，似乎没有其他更稳妥的谋生渠道。7年后，新城乡党委找到张，叫他当建筑队的“头儿”，这是他人生的转折点。

当时，张秀根带领的工程队只有6人，固定资产10万元，流动资金2万元，一开始只能接些“小打小闹”的项目。不过依靠优质工程和信誉，他很快便在包头的建筑市场上站稳脚跟。随后，依靠新城乡银河游泳馆和包头宾馆扩建等几个大项目，张秀根迅速发家。

从1990年至1995年，新城乡建筑公司在张秀根的领导下迅速发展壮大，并由工程队发展为恒通集团。张秀根人生和事业的第一个辉煌阶段是1993年，当年恒通集团产值从前一年的3200万元一跃成1.08亿元，不仅跃升为二级企业，张秀根本人也从包头市优秀乡镇企业家晋升为全国优秀乡镇企业家。

10年后，已经从一汽手中接盘华泰汽车的张秀根以5亿元人民币（折合当时汇率为0.62亿美元）身价，与华谊兄弟传媒的王中军兄弟和千橡互动集团陈一舟等近30位中国内地富豪同登“2005年福布斯中国富豪榜”，排在榜单的第369位。

“自从登榜福布斯富豪榜后，张秀根不愿抛头露面了，生怕树大招风。”华泰汽车内部人士透露，而在此后，张秀根便不再出现在任何形式的富豪榜单之列。直到此次以1.2亿欧元资金的“大手笔”参股萨博，才最终让这个潜伏许久的隐形富豪再次浮出水面。

而此时的张秀根，早已不是当年半道杀入汽车圈的“门外汉”。正当他需要一个打通产业资本和金融资本之间隔墙的锤子时，收购萨博却因现金流枯竭而急得“团团转”的荷兰世爵汽车主动递出了橄榄枝。

于是，在上周的华泰汽车与萨博的战略合作签约仪式上，众多媒体记者看到了与张秀根站在同一舞台上的来自地方政府官员和银行等金融机构的代表。民生银行董事长、北京银行董事兼行长、上海银行北京分行行长等手握资金调配大全的金融大腕皆应召而来。

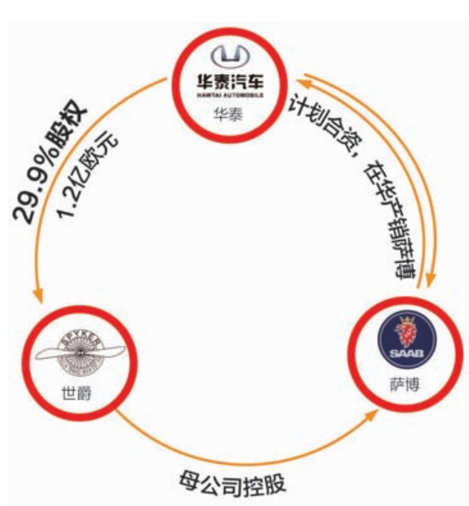
“李书福收购沃尔沃让资本市场疯狂起来了，张秀根可能希望借助萨博品牌，复制李书福式的成功。从目前来看，这种成功暂且止步资本市场。”

高管频动的背后

在张秀根接盘华泰整整十年过后，华泰汽车本身所处的“非主流”地位，及其让人迷惑的不如意经营状况，成为外界质疑张秀根参股萨博是“玩资本游戏”的真实动机的最有力的佐证。而在最近的9年时间里，华泰汽车“走马灯似地”换了六任总裁，更让外界质疑张秀根聘请职业经理人的诚意所在。

在上个月底落幕的上海车展上，从华晨金杯跳槽到华泰汽车担任第六任总裁刘志刚，如外界预期的那样没有出现在华泰汽车展台参加新闻发布会。而实际上，刘志刚以“请病假在家休息”为由，已经连续有数周时间淡出了新闻媒体的视野。结合华泰此前六任总裁毫无例外地突然离职的事实，外界猜测，刘志刚离开华泰的日子已经开始倒计时。

由于接盘华泰时张秀根仍在建筑业打拼，



加上此前从未涉足整车领域，因此张秀根迫切需要聘请“职业经理人”来打理华泰汽车事务。不过，据张秀根身边的人透露，张本人对用人之道做过认真总结，并提出了“三不”原则，即大手花钱败家的不要，墨守成规习惯守摊儿的不要，不懂人情交际的“二百五”不要。

于是，从2002年开始，张秀根先后延揽了原北京吉普销售公司总经理张才林、曾在金杯通用和三江雷诺（筹备）历任高管的李广凡、来自华晨的高风有，随后走向前台的是原昌河汽车集团董事长兼总经理的徐恒武以及曾在北京吉普公司执行副总裁和北京奔驰高级执行副总裁的童志远。

到华晨金杯总经理接盘华泰时，华泰汽车此前已经更换了五任总经理。而在人事更替频繁的同时，华泰汽车长期依赖的技术外援——韩国现代汽车也弃华泰而去，转而投向了北汽、东风和悦达等“苗红根正”的国有大型汽车企业集团的“怀抱”，并与之分别组建了北京现代和东风悦达企业两家整车合资企业。

为了应对“无米下锅”的窘境，华泰启动了进军轿车的计划，并根据自身优势，提出了全面转战柴油轿车的战略。2006年，借柴油轿车战略的提出，华泰开始布局鄂尔多斯基地。在那里，华泰启动了一个30万台发动机和45万台自动变速器的全亚洲最大、最先进的清洁柴油动力总成基地。

即便如此，华泰布局鄂尔多斯仍然备受争议，由于当地政府“作为投资奖励”划拨给华泰两座煤矿经营权，华泰进军鄂尔多斯一度被质疑为是为了挖煤而非造车。

对于那些空降又很快离开华泰汽车的职业经理人而言，是他们适应不了华泰，还是华泰本身的环境和体制容不下他们？抑或张秀根本人就是个“极难伺候的主儿”？在刘志刚传闻即将离任华泰的前夕，华泰汽车的内部管理和经营问题开始成为业界追踪的焦点。

“华泰不是一个正常的企业，内部家族式企业管理极度混乱。”一位华泰内部人士向记者爆料称，张秀根狠抓财政大权以及将亲信布置到关键岗位的做法，让一般的职业经理人很难有施展空间。“做华泰的总裁并没有实权，反而在企业内部不被信任，连报销几百块钱的发票都要董事长本人签字才能通过。”

华泰的“瓶颈期”

在与韩国现代进行技术合作时期，华泰汽车曾一度辉煌过，其通过引进现代车型生产的华泰吉田越野车，一度在细分市场占到了10%的份额，国内同类产品中销量排名第三。但是好景不长，随着现代起亚重心偏向在华合资整车企业，华泰不得不走上自主发展的道路，而“华泰现代”也被迫更名“华泰汽车”。

虽然依托圣达菲车型平台开发出了自主轿车华泰B11，但是由于品牌认可度低，加上产品品质不完善和营销不力，B11自去年上市以来销量惨淡。

更让华泰汽车难以为继的是，包括张秀根本人在内都是“半路出家”，在制定集团战略层面并没有真正懂汽车行业的高管。这直接导致了华泰造车十年来一直未能在蓬勃发展的中国市场“杀出一条血路”。

“奔驰的老总来了按照奔驰的思路去做，华晨的老总来了按照华晨的套路去做。”在外界看来，一个显而易见的预期是，如果华泰真的像长城和吉利那样坚持根据自身情况，并结合市场机遇正常经营的话，依托国内井喷车市成长起来的华泰不至于现在这样狼狈。

在华泰汽车上报给中国汽车工业协会的轿车销量数据中，华泰B11在今年一季度累计销量为2000辆。如果单从这些数据上看，华泰汽车虽然在国内处于“非主流”地位，但市场规模和盈利能力依旧可观。不过记者在仔细对比华泰汽车产品结构、销量数据和营业收入几项关键指标后发现，华泰汽车对外公布的收益状况与其公开的销量数据并不完全符合。

在华泰汽车官方网站上，华泰旗下主力汽车产品是越野车“特拉卡”，都市SUV车型华泰“圣达菲”以及去年底刚上市的三厢B级轿车“华泰B11”。实际上，B11上市销量惨淡，几乎可以忽略不计，如果按最低配置的圣达菲的售价（指导价12.98万元，实际售价9.98万元）计算，年销整车超过8万辆的华泰仅销售额就在80亿元~100亿元之间，但是华泰公布的营业收入仅为55亿元。

“华泰汽车销量掺水很严重，实际上2010年华泰整车销量只是2万辆多一点，而轿车B11由于生产问题迟迟未能解决，一季度也只是生产出了200多台样车发给经销商，何来一季度2000辆的销量数据？”华泰汽车内部人士向记者爆料称，华泰粉饰其销量和营收，旨在让外界尤其是获得资本市场青睐。这一说法未得到华泰的正式认可。

一种未经证实的说法是，张秀根正在效仿李书福收购沃尔沃，从资本运作的角度去参股萨博。“整个资本运作的流程看似很简单，拿来足够吸引眼球的项目，向地方政府要政策、资金和资源，然后以土地或者矿产抵押再融资。至于这笔钱是否真正用来造车，这个并不重要。”

| 相关报道 |

北汽 中进汽贸 华泰
三个萨博的纠葛

■ 本报记者 刘晓林 张煦 北京报道

2009年，当处于破产边缘的通用开始拆分旗下多个子品牌时，萨博的命运便开始和中国正式有了交集。但是，与被北汽收购整车平台不同，萨博此次采取的入华形式将牵动与其曾有过关系以及现在仍在维系着关系的多个利益方的连锁反应。

而首先被触动的就是已在萨博技术平台上开发出自主产品的北汽和刚获得萨博在华进口权的中进汽贸。未来最“极端”的局面将是：北汽版萨博、华泰版萨博与进口萨博之间的三足鼎立并相互牵连。而在“三个萨博”组成的“牌面”背后，由更多利益方已组成牵一发而动全身的骨牌阵营。

北汽的共存法则

2009年底，北汽以1.97亿美元购得三个整车平台和动力总成技术及生产设备。根据协议，萨博协助北汽将此次转让的技术整合至北汽旗下未来产品。

但与此同时，北汽与萨博“深入交往”的愿望并未熄灭。“当时谈的时候，就考虑到了入股的可能性，但一方面北汽当时的资金储备没有那么多，另一方面也觉得风险过大，怕收购之后成为包袱。最终决定购买其核心技术，并获得技术支持。”北汽相关高层接受记者采访时表示。

但据接近北汽的业内人士透露，“北汽直到去年年底还一直在和萨博谈，对于华泰能突然得手，北汽也挺吃惊的”，而来自华泰的消息也证实了北汽的参与。

对于北汽而言，最好的结局就是既能在国内生产销售基于萨博平台的自主车型，同时又拥有萨博的分销权。但显然，这种畅想由于华泰的插手而搁浅。

根据协议，华泰与萨博的合资公司未来将投产最新的萨博轿车和SUV车型，而北汽相关高层坦言，北汽购得的萨博9-3、9-5车型平台属于老款技术，而2400平台则属于更上一代的技术。

不过，该负责人表示，北汽已经破解了自主品牌的后续发展趋势，可以同步在改型车上实现。

“影响不会太大，本身进口车就是和我们共存。而且现在我们的生产成本上要低的多，且在技术和质量上也不低于对方，”同时，北汽还拥有自主品牌的政策支持和进军公务车市场后的带动效应。“对于两家企业生产出的同类基因的车型，市场还是有办法消化的，奔腾和马自达6就是现成的案例。”

在刚结束的上海车展上，北汽股份副总裁董海洋曾表示，“北京汽车对SAAB技术的消化吸收是整个体系能力的获取，可以说是‘渔’而非‘鱼’”，这种解读也被认为是化解“撞车”风险的营销伏笔。

今年4月，北汽顺义中高端轿车正式奠基，北汽宣布经过16个月的消化和开发，基于萨博技术平台研发更新的四个自主品牌中高端车型平台基本成行，首款中高端轿车将在今年年底前下线。

而对于“华泰版萨博”的市场，被采访的业内人士则普遍表示，这一概念成立的前提是合资公司能够获批，而就目前看来，这种可能性很小。而即使是辗转落地，也很可能重走MG“先被南汽收购，最终并入上汽”的老路，最终归于北汽麾下。

中进汽贸的得失

第三个萨博——进口萨博则处在最为被动的形势下。2010年4月，中进汽贸与世爵汽车公司签订在华合资协议，合资公司“世爵中国”成为世爵汽车中国总经销商。获得这种资格的中进汽贸被同行艳羡不已。

2011年3月25日，击败北汽的中进汽贸再次中标，萨博宣布，从今年9月起，中进汽贸将作为萨博的总进口商。按照计划，萨博中国将在2011年底前建立起包括约10家经销商在内的经销商网络。

从萨博与中进汽贸签署的合同来看，中进汽贸销售的车型将会是萨博9-5高级轿车和9-4X跨界车，并没有涉及萨博销量最大的9-3车型。显然，萨博当时已经为国产留下了空间。

但是，华泰与世爵的闪电牵手，使得中进汽贸在与世爵及萨博品牌今后合作中的角色定位，徒生悬疑。

对此，世爵（中国）有限公司副总经理胡丝羽表示，“我们的合作没有任何变化。世爵中国依然是世爵汽车的总经销商，而中进汽贸依然是萨博的进口商，将来也是。”

业内人士分析称，萨博与中进汽贸的合作为有时间节点的合作。从长远来看，萨博显然希望成立全资独立代理进口公司。而一旦华泰完成对世爵的入股，并间接成为萨博的股东，其对萨博进口权的染指是迟早的事。不过，这尚需假以时日。萨博近年在华销售和售后服务还需要依靠中进汽贸来完成。

据不完全统计，目前萨博在华经销商有20多家，主要分布在华东、福建和珠三角地区。自2009年12月份与通用解除合作开始，萨博已近两年未在国内销售。这使得萨博经销商的日子格外难挨。在库存售光之后，一些萨博经销商开始转卖其他车型。

据一家经销商负责人透露，去年年底，萨博中国瑞典代表曾与一些此前业绩不错的经销商进行接洽，希望能在今年6月份确定在华销售业务，并建立起销售渠道。而截至目前，经销合同仍没有下文。

背后的骨牌

而更为深远的骨牌效应甚至将牵涉到北汽、上汽、通用与华泰。

一个默认的事实是，对于北汽在萨博股权和进口销售权上的失手，不排除上汽为了消除潜在竞争威胁，而借助与通用的关系发挥了负面推助的作用。而华泰一旦入股萨博之后，曾有过兼并传言的上汽和更具兼并需要的北汽之间的暗斗也将公开升级。

一种观点认为，北汽接下来可能会进行政府公关，对这起合作施加压力。“而从以前的案例来看，北汽进行这种操作的可能性还是有的。”某跨国资讯机构的资深汽车分析师指出，不排除萨博最后在中国的结局会步当年上汽南汽收购罗孚、MG的后尘。

而通用的干涉力同样不容小觑，目前萨博的最大股东仍是通用，且萨博汽车的技术使用权也仍在通用手中。因此，即使华泰通过持股世爵而成为萨博的股东之一，并和萨博建立合资公司，但在未来在决策和技术开发上，仍将受制于通用。

“当年上汽获得的是双龙51%的绝对控股权，但最后也还是什么技术都买拿到，还动辄被指责窃取技术。华泰如今只是间接获得萨博29.9%的股权，并非第一股东，将来对萨博发展的话语权有限。”专业人士指出。

> 未来最极端的局面将是：北汽版萨博、华泰版萨博与进口萨博之间的三足鼎立并相互牵连

此外，华泰并非唯一一个输血者，作为萨博的大股东，通用公司日前表示，已经将一份暂时性批准文件提交给了俄罗斯银行业金融寡头弗拉基米尔·安东诺夫（Vladimir Antonov），按照计划，安东诺夫计划出资3000万欧元（约折合4440万美元）将其所持有的萨博股份提升至29.9%，这份计划此前已得到瑞典相关部门的批准。

这意味着，在憾别欧宝之后，迫切希望通过海外收购来提升实力的俄罗斯汽车业正在向萨博加码。未来，被各方强势股东的制衡中，萨博能否安心在华国产将是个未知数。

即便国产，华泰萨博的市场前景也不乐观。当年通用进口萨博的销量就十分有限。分析指出，萨博虽然是涡轮增压技术的创始者，但其品牌影响力和整车制造技术上的优势都已远不如当年。

此外，萨博产品线并不丰富。既要保证萨博瑞典工厂的生产和运作，又要保证合资企业的产品线扩张。从目前看来，这并非萨博全球年销辆不足8万辆的小众品牌能做到的。

穆勒表示，萨博将在华主要投产两款车，其中，去年8月上市的萨博93-1将是在中国生产的最主要车型，另一款新车型将于2012年10月在瑞典现行投产几个月，然后再引入中国。“希望经过两年的时间，可以实现萨博车型在中国的生产”。

整合还是各自为战

朱福寿的自主选择题

■ 本报记者 张耀东 北京报道

“做大东风风神是发展自主品牌的第一要务”,49 岁的朱福寿,用这样的话语表达着自己的“施政主张”。

一个月前,朱福寿刚刚被中组部和国资委任命为东风公司总经理,成为了这家“盈利能力最强的国有大型车企”的“二号人物”。资料显示,过去 5 年里,东风公司利润年平均增幅超过 50%,2010 年的毛利率更是达到了 21%,在国有大中型汽车集团中,位居首位。

但自主品牌乘用车发展不顺是东风汽车的“隐痛”。去年,在东风公司 262 万辆的销量里,包括商用车在内的自主品牌约占 37%的比例,其中,自主品牌乘用车销量为 34.9 万辆。不过,这一数字是由东风柳汽、东风小康、东风风神、郑州日产等多家子公司生产的。其中,本应成为自主品牌主力的东风风神,却由于起步晚、投入有限等原因,年销量只有 2.8 万辆,仅相当于整个东风集团销量的 1%。

这事实上也将是朱福寿的最大难题。目前,东风的自主品牌们更像在“野蛮生长”,品牌和产地分散,且产品不成系列,奥丁、小康、景逸、风神等各自为战。另外,随着东风日产启辰、东风裕隆纳智捷等的推出,合资企业的自主品牌也将让东风自主体系更为庞杂。在表面上看,这个“不把鸡蛋放在一个篮子里”的做法可以降低东风自主品牌的风险,各种自主途径都得以尝试,但是缺乏主线和主力品牌,分散了市场机会。

对此,朱福寿并不讳言。他认为,这一情况是由历史造成的,“未来并不排除在整体的产品战略安排下、在有些环节的协同下,可以作为适度差异化的安排”。目前,比较确定的是,在交叉型乘用车方面,将以东风小康为主,“十二五”规划为年产销 80 万 -100 万辆;而狭义乘用车方面,以东风风神为主导,目标是年产销 30 万辆。

显然,这并不是一个轻而易举的目标。或许是受合资伙伴日产公司影响,东风汽车对于利润率的要求是非常高的。这一发展策略,在某种程度上也导致了在投资、兼并重组等方面的谨小慎微。

过去 5 年,东风的累计研发费用虽然达 121 亿元,与一汽集团的 129 亿元差别并不大,但是,在东风风神的市场推广、销售支持等方面,力度并不大,与上汽重资塑造荣威不可同日而语。在新品牌导入初期,东风并没有表现出大集团的气魄。另外,近年来,东风也没有过多参与“海外抄底”浪潮,走“洋为中用”的道路。朱福寿也认为,东风风神并没有采取国内自主品牌常见的发展模式,在短期内面临着比较大的压力。

> 目前,东风的自主品牌们更像在“野蛮生长”,品牌和产地分散,且产品不成系列

同时,朱福寿强调,东风公司“十二五”期间的整体目标是“做强做优,建设国内最强、国际一流汽车制造商”,突出因素是要做强。因此,在东风“十二五”的八大战略任务中,加大自主建设力度、掌握核心技术、突破新能源汽车等被作为重中之重。


朱福寿 CFP/ 供图

| 专访 |

经济观察报:是否计划整合东风旗下的自主品牌,做强一两个品牌?

朱福寿:从整个行业来看,发展自主品牌有三种比较好的模式。第一种模式是低成本、低价格。在 2010 年全行业自主品牌的 292 万辆销量里,前十名里有七家是靠低价位实现的。这个低价位是指,同类车型与我们相比至少要低 2 万元以上。第二种模式就是大尺寸,高性价比。这几年采用这种模式的企业发展得也比较快。第三种模式是全方位借助外方平台,包括上汽收购罗孚及一汽采用马自达平台。

东风在这三个方向都没有靠上,所以在短期内我们面临着比较大的压力。

在乘用车方面,最主要的是东风风神,虽然暂时是落后的,但是我们已经制定出整体的商品规划,包括自主品牌发动机的规划都已经制定完成,所以下一步应该是东风乘用车快速提升的时期。

至于自主品牌能不能进行整合,未来不排除在一些环节协同上,在研发、整体产品战略安排上,做适度差异化的安排,使这几个板块都能够做好。在自主品牌里面,还是希望把东风风神做大,作为我们的第一要务。

经济观察报:在“十二五”规划的 500 万辆的产销目标中,东风风神目标是多少?

朱福寿:“十二五”规划中,东风风神目标是 30 万辆,当然现在这个状况要完成 30 万辆还是有很大的挑战的。所以,最近公司也多次强调,要整合全公司的资源和力量支持东风风神的发展。下一步将在机制和体制等方面,从各个方向上去调动资源。

我上任的第一件事情就是,到自主品牌乘用车去调研。不是去解决什么问题,而是为了希望大家能够统一思想、统一认识,能够看到一个东风自主品牌良好发展的环境,尤为重要。

经济观察报:对兼并重组,东风有何计划?

朱福寿:在合资重组上,很多公司“宁为鸡头,勿为凤尾”的观念很深很普遍,收购是有难度的。而且,税收政策方面也没有很好的鼓励。但在未来的五年,我们不排除考虑具体条件下的联盟形式。

目前东风公司将决策层和执行层分开,今天的总经理和以前的总经理是不一样的。

“奔腾”向上 一汽欲再推子品牌

■ 本报记者 杨小林 上海、北京报道

“在奔腾和夏利之间,一汽集团有必要推出一个全新的子品牌,以填补如此大的市场跨度空间”,一汽轿车销售公司副总经理崔大勇近日向记者透露,奔腾品牌今后要固守中高端市场,预计年底上市的 B30 将不会再挂奔腾的标,而是以全新品牌代之。

崔大勇告诉记者,产品一旦冲入中高端阵营,对品牌的认可度就要起到决定性作用,“未来一汽旗下的子品牌奔腾将主攻 10 万至 12 万元以上的中高端市场,品牌定位越发清晰”。

这也是奔腾品牌自五年前诞生以来,一汽集团开始出于统筹一汽自主轿车竞争格局的需要,对该品牌进行市场指向更为精准的“二次定位”。

二次定位奔腾

八年前,一汽马自达项目的启动为一汽利用合作伙伴的技术资源复活红旗品牌提供了可能。按照时任一汽集团副总经理徐建一与日本马自达株式会社达成的协议,当时最新款的马自达 6 车型平台,成为马自达攀上一汽这棵“高枝”的见面礼,而在一汽高层眼中,马 6 正是后者打造自主 B 级的最理想车型平台。

只是在执行过程中,这款车是否应该挂红旗车标成为一汽集团内部最具争议的话题。这种争议直接促成了奔腾品牌的诞生。一汽人很清楚,要复活停产了 20 年的红旗,将宝全部押在一款车上未免风险太大。而为了保险起见,一汽给这款换了个马甲的马 6 取了个同样响亮的名字——奔腾。

2006 年,奔腾旗下第一款产品 B70(当时就叫奔腾)正式在一汽下线,由此开启了一汽自主轿车的复兴计划。由于马自达在技术上的“倾囊相授”,加上一汽在产品定位和市场营销上巧妙地与马自达 6 形成差异化竞争,奔腾 B70 推向市场两年后终于为一汽自主轿车开局“杀开了一条血路”。

一汽人的“无心插柳”,看似在为复兴红旗品牌“先期探路”,孰料却在无意间打破了自主品牌在中高端市场“屡战屡败”的怪圈。2010 年,奔腾品牌销量首度突破 13 万辆,达到 13.2 万辆,成为在中高端车市中为数不多的实现规模化市场效益的自主品牌。

“今年我们定的目标是确保销售 14 万辆,其中一季度已经完成 3.75 万辆。”崔大勇告诉记者,奔腾“上佳”的市场表现让一汽集团对该品牌的市场定位有了新的思考。“奔腾现有产品(B50 和 B70)已经覆盖 10 万至 18 万元,下一步我们将冲击 20 万元的定位门槛,这是自主品牌从未突破的‘天花板’。”

记者了解到,出于品牌“向上”的需要,奔腾已经对旗下原有产品规划做出了相应的调整。例如,原定于在奔腾旗下推出的 A0 级车产品 B30,将不会以奔腾品牌形象示人,取而代之的则是一个全新的称谓,而后者可能将作为“中国一汽”旗下的又一子品牌。

“这是一款主打年轻消费群的新产品,定位时尚、动感和个性,与现代瑞纳和起亚 K2 风格比较接近,新车售价预计在 7 万 ~12 万元之间。”崔大勇向记者透露,这款已经放弃“挂标”奔腾的新产品,其概念车“GO”已在上海车展公开亮相,最快将于年底量产,并于 2012 年上市销售。

丢掉“洋马甲”

为了使奔腾品牌的未来市场战略更加清晰,一汽在规划奔腾品牌旗下产品上更多瞄准的是红旗品牌之下的中级车、甚至是中高级车市场。在上月落幕的上海车展上,一汽奔腾以多达 10 款车型的强大阵容亮相,其中三款概念车 B9、X 和 GO 的首度亮相引起外界的广泛关注。

“这三款概念车并不仅仅是概念性展示,而是无限接近量产的版本。”崔大勇向记者透露,这三款概念车都出自一汽集团自主研发的新车平台,从设计开发、动力总成到供应体系均达到了 100%自主,完全摒弃了此前“拿来主义”色彩,新产品会在未来两年内逐步投放市场。

其中,概念车 B9 源自一汽自主开发的 M2 车型平台,量产车型即为奔腾品牌 C 级车 B90,搭载一汽自主研发的 2.0L、2.2L 和 1.8T 三种排量发动机,其竞争车型“对标”的是本田雅阁和丰田凯美瑞等主流的合资品牌 B 级车。“在应用最先进的科技装备上,奔腾 B90 将令大家眼前一亮。”

而概念车 X 则昭示着奔腾品牌即将切入的另一个重要的细分市场——中高端都市 SUV 领域。按照一汽奔腾的最新规划,这款主打跨界的概念车会在 2012 年底筹备量产,并于 2013 年上半年推向市场。“尺寸接近奥迪 Q5 和大众途观,但是 20 万元左右的售价,可能只是与丰田 RAV4 和本田 CRV 齐平。”

与此同时,在 2012 年底或 2013 年初,上市 6 年的奔腾 B70 将迎来全新换代产品。据悉,与此前借助马自达 6 平台才得以开发出奔腾首款产品不同,换代 B70 将成为一汽自主轿车彻底告别“洋马甲”时代的标志性事件。而奔腾全系的扩军和升级,也预示着一汽自主轿车全面发力。

“不排除一汽通过推出全新子品牌,逐步取代夏利和威志等低端品牌的可能。”分析人士认为,在奔腾坚守 10 万元以上中高端市场定位的同时,往上是定位高端和豪华的红旗品牌,往下则是由 B30 领衔的全新中级车子品牌以及夏利和威志等入门级车轿车品牌。



哈飞的巨额亏损除经营不善外,也与轿车业务的巨大投入有关 PHOTOTEX/ 供图

微车市场下滑 哈飞“婚后”谨慎

■ 本报记者 耿慧丽 北京报道

成为长安系企业一年多时间里一直保持沉默的哈飞汽车,日前高调发布新车骏意。久未发声的哈飞汽车,想通过这款产自“大长安”平台的宽体微客,提升在微车领域的地位,同时告诉外界由中航系企业变身为长安系企业的“婚后生活”过得不错。

发布新车后,哈飞还计划发布全新的品牌 LOGO 与品牌口号,向外界表明与长安微车各有侧重、互相协助的品牌定位。

但正像没有十全十美的婚姻一样,哈飞与长安这桩表面看来进展的不错的联姻,目前尚未走过磨合期,哈飞的巨额债务尚未填平,微车销量尚未止跌回升,哈飞旗下轿车今后如何发展并未明确。

作为长安系与中航系车企兼并重组的操盘手,中国长安集团董事长徐留平也坦陈:“重组不是一件容易的事,需要时间。”

骏意扛鼎

在经过一番预热后,哈飞在哈尔滨工厂正式为哈飞骏意举行了隆重的下线仪式。对于哈飞汽车来说,这不仅仅是一款新车那么简单。

在哈飞与长安看来,作为首款产自“大长安”技术平台的产品,哈飞骏意是双方重组成效的结晶与代表。

徐留平在骏意下线仪式上表示,这款新产品身上,凝聚了哈发加入长安大家庭以来,在技术、管理、产品品质等方面的一系列提升,再次表明了哈飞作为长安汽车集团东北重要生产基地的地位。

近年因销量下滑、重组绯闻缠身而一直缺乏“正面声音”的哈飞,更希望这款新产品成为其市场翻身、重回行业主流视线的一个开始。

这款宽体微客拓宽了哈飞的产品线,是哈飞进入眼下容量大、增速快的中高端宽体微客市场的重要战略产品,将在哈飞产品序列里扮演拔山扛鼎的重要角色。

在哈飞方面的介绍中,这是一款全面超越竞争车型的新产品。在动力方面,哈飞骏意搭载全新东安 M 系列发动机,可以输出 100 马力,比一般微车的动力性能提升一倍;而全铝机身,兼之一系列减少摩擦的措施,使得哈飞骏意油耗相比同类车降低 12%,100 公里油耗仅为 6.6L,直接达到国家节能惠民补贴标准,真正实现了“大动力,小油耗,惠民生”。此外,骏意的内部空间远超其他竞争车型,可谓是同级别的“微客空间之王”。

哈飞汽车总经理吴雪松表示,哈飞骏意是哈飞汽车加入中国长安大家庭后,对哈飞汽车发展成果的最好检阅,同时也标志着哈飞汽车产品谱系的进一步健全,对于提升供应商、经销商等各方面的士气非常重要。

事实上,新产品只是哈飞重组成果的一个代表。除此之外,“婚后”的哈飞亏损额度也大幅减少。数据显示,2010 年,哈飞的亏损减少到 1300 万元左右,而在 2008 年,哈飞的亏损额接近 9 亿元。

这主要是得益于管理提升、效率提高以及与长安体系企业联合采购所带来的成本的降低。“以前我们做计划,最后落实不了的情况经常有,现在各个部门都要做切实可行的计划,列出关键事件节点,根据计划落实情况考核工作业绩。”在哈飞工作多年的哈飞汽车副总胡大为表示。

据悉,不久之后,哈飞还将发布新品牌 LOGO 与标识语,主打“可靠”的品牌定位也将与长安、昌河两个同门的微车品牌区分开来。此外,还将有其他新产品发布。

“哈飞将由此进入发力期。”吴雪松满怀希望地表示。

崛起之惑

尽管整合给哈飞带来了新的希望,但仍然难掩这个微车企业的深层问题。

目前,哈飞最大的问题是销售的颓势。在加入长安系的 2009 年,哈飞销售了 24 万辆车。2010 年,长安与哈飞都信心满满地为哈飞设定了 30 万辆的目标。但实际上,哈飞去年的销量十分不理想,以至于双方都未公布这一数字,有消息称,其销量不足 20 万辆。

> 哈飞与长安这桩表面看来进展的不错的联姻,目前尚未走过磨合期

由于哈飞、昌河两个微车兄弟的销量“不给力”,长安超越五菱、成为微车老大的愿望也未能实现。

其次,哈飞轿车今后如何发展也是难题。作为较早涉足自主品牌轿车的企业,哈飞一直想在轿车领域有所突破。但其巨额亏损的窟窿除了经营不善,也与在轿车业务上的巨大投入有关。

加入长安集团之后,长安对于哈飞旗下的微车发展思路日渐明确,但对于哈飞的轿车如何发展尚未有明确说法。一位内部人士透露,目前集团内部在此问题上尚有争议,主要的思路是以后哈飞只造微车,其原有的轿车产品将整合到长安轿车和新的轿车品牌下发展,但内部对此尚未达成共识。

除此之外,外界环境也不利于哈飞东山再起。在汽车下乡补贴政策效应结束后,微车市场明显转冷。今年一季度,微车市场出现同比 5.6%的下滑,是所有细分市场中惟一同比增长下滑的细分市场。同时,由于微车用户本身对价格比较敏感,油价高企、通货膨胀的压力也将抑制微车的潜在需求。

“今年微车市场很有可能是负增长。”吴雪松悲观地说。

博世策略:踩准中国节拍

■ 本报记者 杨小林 上海、北京报道

在 BOSCH 博世集团董事长佛朗茨·菲润巴赫看来，尽管中国市场的业绩尚不足博世全球销售额的一成，但是在过去四年里，年均增长率超过30%的中国市场已经能在博世的全球版图上“独领风骚”。而在更长远的未来，支撑博世中国业绩的重中之重将是滚雪球般壮大的汽车业务。

2010 年，博世在中国涵盖三大业务(汽车技术、工业技术还有消费品和建筑智能技术)的总销售额超过了370 亿元人民币，同比增长 36%，其中，销售额达 233 亿元的汽车业务同比增幅为 38%。由于汽车板块强劲增长，中国一跃成为继德国和美国之后博世全球的第三大市场。

政策标准催生的商机

4 月下旬的一天，在菲润巴赫的见证下，由博世投资 9.8 亿元、位于上海虹桥临空经济园区的新中国总部大楼正式落成启用。作为亚太地区最大的地区总部，将为在华三大业务部门提供“统一办公”的博世中国新总部是为成立 125 周年的博世集团“庆生”而献上的一份厚礼。

“博世新中国总部大楼的落成启用，体现了博世对中国市场未来发展潜力的高度信心和博世在华长远发展的承诺。”在菲润巴赫看来，从上海租写字楼到投入巨资建设自己的办公楼，这不仅仅是办公形式上的差异，而是博世深化“根植本土、服务本土”在华发展战略的佐证。

实际上，中国业务占亚太区三分之一强的现实，也证明了这个快速崛起的市场“堪当重任”。在此之前，博世仅在新加坡建立了地区总部。2010 年，博世整个亚太区销售额为 110 亿欧元，同比增长 9.9%。对比之下，中国区 38 亿欧元的销售额和同比 36%的强劲增幅，足以让其他海外市场黯然失色。

“近期我们在中国做了一项调查，调查显示有三分之二的中国老百姓都知道博世品牌。”菲润巴赫对于博世品牌在华知名度之广“喜不自禁”，在他看来，博世业绩的高增长背后是其品牌在华知名度的提升，不仅得益于近年来中国汽车市场的繁荣，更得益于博世在中国市场长达一个世纪的深耕。

“中国‘十二五’期间的节能减排目标非常明确，而在汽车领域，2012 年即将落地的还有最新的、更加严苛的乘用车燃耗标准。”菲润巴赫对国内政策动向了然于胸。

他的判断是，这些政策都将迫使本土汽车企业转向开发更多节能环保的小排量车或者燃油效率更高的清洁柴油车。

对于专注汽车节能环保技术开发的博世而言，扎根中国无异于坐拥数百亿的商业机遇。

从上个世纪 90 年代就引进国产的汽油发动机管理系统(简称 EMS)和电喷装置，到已经运用到多款国产车型上的柴油高压共轨装置和专为小排量车开发的 CVT 无极变速器，以及即将引入中国的混合动力和纯电动技术，博世在中国市场的每一步棋局都紧随政策风向。

博世的前瞻性布局

据悉，博世专为混合动力和电动车设计的“HAS hev”再生制动系统将于年内在华量产，而与三星的合资公司生产的一款电动车用锂电池，也开始寻求与国内企业合作的机会。

在中国市场，博世作为汽车技术供应商，一直以来都扮演着一个“技术先锋”的角色，而极具前瞻性的市场布局同样为博世“淘金”中国立下汗马功劳。16 年前，正是博世电喷装置的引入，才一举终结了中国汽车的化油器时代。如今，博世持股的联合电子，占据国内汽油发动机电喷 40%的主导份额。

> 对于专注汽车节能环保技术开发的博世而言，扎根中国无异于坐拥数百亿的商业机遇

“博世的一贯原则是，将最适合的技术提供给本土客户。”博世(中国)投资有限公司总裁陈玉东告诉记者，博世不会因为技术壁垒的原因不进行国产化，而是积极的根据客户需求进行本土化。按照陈玉东的说法，2012 年，博世有望实现混合动力和电动车技术的关键零部件国产化。

去年，博世通过在合资公司——联合电子，建立的电力驱动业务部，已经启动了两个新能源汽车技术的先行项目，这两个项目的进行将推动混合动力与电动车技术关键零部件在 2012 年实现国产，而装配有博世技术的新能源车将在2013 年实现量产。

目前，博世在国内建成了十一家生产基地，四个技术研发中心和一个冬季试车场。与此同时，博世位于长沙的第五个研发中心和在江苏省东海的夏季试车场也将于 2012 年建成，进一步增强本土研发能力。



博世在中国市场的每一步棋局都紧随政策风向 CFP/供图

长城润滑油欲补零售短板

■ 本报记者 张煦 北京报道

在利润率相对较高的高端市场，国内外润滑油厂商的力量对比正在发生改变。

数据显示，以长城润滑油为代表的国内品牌和以壳牌、美孚为主的国外品牌之间的差距正在缩小。在高端领域，国内与国外润滑油品牌的市场份额，正在由此前的 1:9 变为目前的4:6。国外品牌丧失了对高端市场的绝对统治力，而国内品牌也借此有了与国外品牌分庭抗礼的机会。

“中国润滑油行业正在进行着从低档向中高档升级的演变”，业内人士指出，润滑油厂商已纷纷开始进行战略调整，并在此基础上进行产品升级。

“十一五”期间，长城润滑油在销售规模特别是产品结构上获得了较大的提升。产品年销量增长了 40%，高档油年销量增长了 2.3 倍。目前，其高档润滑油的销量占整体销售的比例已达到了 1/3。今年一季度，长城润滑油累计销量同比增长 38%。

然而，在润滑油零售分销领域，以长城润滑油为代表的国产品牌仍不满现状。

目前，壳牌(Shell)、埃克森美孚(ExxonMobil)等国际润滑油巨头均已进入中国，不仅抢占了大部分的零售市场，还纷纷制定了更为激进的网络发展计划。

据悉，中国目前已经成为壳牌润滑油的全球第二大市场，其网点数多达 1800 余家，而埃克森美孚也一直在华不断发展新的网点，目前数量已达 1000 多家。

而国内润滑油厂商的销售却过于集中在 OEM 市场。以长城润滑油为例，该品牌已与国内外 90%的主流车企建立了合作关系，占有装车及服务用油 65%以上的市场份额。但从整个润滑油市场来看，中石化只占24%的市场份额。

在中石化的“十二五”规划中，其润滑油的市场份额目标是 30%。据相关人士透露，中国石化润滑油公司已经完成了技术升级和产品结构的调整，并计划在 2011 年继续扩大高档油的销量和市场占有率。要实现这个目标，就要从零售市场寻找突破。

“在直销市场虽然我们已经与国外品牌不分伯仲，但是分销我们还不行。”中国石化润滑油公司副总经理李亮耀坦陈。

他希望在“十二五”期间实现销售润滑油 200 万吨，收入达到 220 亿至 250 亿元，在目前销售收入的基础上翻一倍，并在分销领域与国外品牌分庭抗礼。

目前，一场针对零售分销市场的长城润滑油网络扩张运动已经展开。首先，长城润滑油计划利用中石化遍布全国的 3 万座加油站，加快润滑油终端销售的布局。除做广告宣传之外，增设长城润滑油品牌的润滑油超市，将加油站作为长城润滑油展示与销售终端。

此外，在汽配店、维修厂、快修店、清洗店等能够直接与消费者接触的领域，长城润滑油也将加强营销力度，将润滑油产品作为与其他汽车配件类似的产品，按照汽车零配件的营销模式，与其他配件一同摆放和销售。

“我们希望借助汽车服务业的服务终端和网络，依托各种维修厂平台，根据用户的需求将润滑油集成到自己的服务中。”李亮耀称。

据悉，目前，长城润滑油还开始试水网络销售，并在淘宝上开设了旗舰店。

“目前来看，网上销售的效果还不错。”李亮耀表示。

节能低碳指标化
“蓝途”战略彰显中国一汽长子责任

2011 年上海车展，是十二五规划出台后的首次大型车展。各车企纷纷将最新成果公诸于世，新能源汽车更是借得东风，花团锦簇。

中国一汽的展台上，共有 11 款新能源相关展品，从整车到底盘，从纯电动车到液化天然气(LNG)车——车型覆盖面之广，技术途径之多，令人欣喜。

与此同时，中国一汽更是率先发布低碳节能技术战略——“蓝途”战略。“蓝途战略”第一阶段目标是：“十二五”期间，自主乘用车在企业平均燃料消耗量(CAFC)满足国家第三阶段油耗法规限值基础上，推出燃料消耗量再降 8%的汽车产品，开发满足下一阶段油耗限值的关键技术。

响应国家节能减排政策和环保目标，“蓝途战略”将低碳节能战略落实到具体的节能指标，以切实的行动兑现环保承诺，中国一汽此举将其“汽车工业长子”的社会责任感表露无遗。



造福社会的蓝途

中国一汽“蓝途战略”是依托体系支撑、立足科技创新、追求节能环保、憧憬蓝色天空、扎实推进汽车低碳节能环保技术的蓝色征程。“蓝途战略”既是中国一汽扎扎实实贯彻落实科学发展观要求，勇于承担国有企业政治责任、经济责任和社会责任的生动实践，也是中国一汽全力以赴自主创新，不遗余力打造品牌，全心全意服务用户，努力争做有国际竞争力的大企业集团，推进人·车·社会和谐发展的重大战略举措。

在中国一汽看来，任何战略的指定与实施，必须首先考虑到能否为消费者带来切实利益。本着“关爱环境、关爱用户、支持民族汽车工业可持续发展”的初衷，中国一汽制定了“蓝途战略”，兑现对社会的承诺。以高新技术为消费者带来更低使用成本、更小环境负担的低碳节能车产品。

同时，中国一汽更将目标效果数字化，充分表达了完成任务的决心和信心。

“摒弃一些定性的描述，用数字来衡量最终任务完成情况，既是给社会一个监督我们工作成效的标尺，更是中国一汽对消费者的一个严肃的承诺。”中国一汽相关人士解读道。

用高科技支撑的蓝途

在“蓝途战略”中，中国一汽明确了低碳价值观：让每一滴油都发挥最大的功效。为了达成这一目的，中国一汽选择了两条路径并行：一方面是在自主创新体系支撑下，充分利用国内外成熟技术资源，全面提升传统动力低碳节能技术；另一方面，突破核心技术，掌控关键部件，加速新能源商品车开发，全力推进新能源汽车战略。

在传统节能技术方面，中国一汽以五十多年坚实的产品开发积累为基础，从“高效动力、减轻自重、降低阻力、智能控制”四个方面，打造传统节油技术优势。

动力增效是实现燃油经济性的直接手段。中国一汽通过汽油直喷增压发动机小型化技术的研发，优化气道喷射技术，采用停缸技术，可以大大降低油耗；配以多档自动变速箱，实现了对现有车辆最为便捷的升级改造方案。

在轻量化技术方面，将以高强度钢技术、激光拼焊板应用技术、内高压成形技术、轻质合金应用、复合材料应用等为主攻方向，开发轻量化功能件和结构件。

在降低阻力方面，不断优化车身造型设计，降低风阻系数。通过结构优化和表面处理技术，降低摩擦阻力。

通过采用高效附件和实现附件电控，提高附件系统的能量利用效率；在智能控制方面，通过整车行驶状态识别技术、智能换挡技术、制动能量回收技术等动力总成综合控制技术，降低燃油消耗。

在新能源汽车技术方面，中国一汽坚持“技术上可能、经济上可行、环境上可容”的发展原则，坚持混合动力和电动汽车两条腿走路。“十二五”期间，中国一汽将在新能源汽车产品开发、能力建设、生产准备等方面投资 98 亿元，打造 8 个新能源汽车产品平台，实现新能源汽车的商品化、规模化发展。

深厚的技术积淀为中国一汽的双管齐下奠定了基础，在追求低碳节能的征程上，中国一汽信心十足。

全体系能力支撑的“蓝途”

从目前的投产计划来看，中国一汽最晚在今年的三季度，就先后有纯电动车和插电式混合动力车型将要投产。

“新能源车什么时候投产? 投产哪几款? 先后顺序如何? 都是完全按照对市场预测后设计的节点来进行。”中国一汽相关人士表示，“我们必须考虑到市场承受能力，同时还要保证推出一款车就是精品，让消费者既用得起，更用得省心。”

投产一款新车，造就一款精品。中国一汽的底气何来?

从去年初发布品牌战略至年末的自主年产第 100 万辆下线，中国一汽的体系支撑能力正在展现出愈发强大的潜能。无论是奔腾接连斩获的 J.D.Power 奖项还是解放 J6 摘得的国家科技进步一等奖，从研发、生产直至售后，中国一汽在自主汽车发展领域已经全面发力。贴合市场需求，占领技术高地，中国一汽正在不断提升产品与服务的品质。

彰显责任的“蓝途”

“作为新中国汽车工业的长子，中国一汽自然要肩负起必需的三个责任：政治责任、社会责任和经济责任。”前述中国一汽人士表示，“无论是国家对于制造业整体结构升级的指引，还是消费者对于低碳汽车生活的热切需求，都对自主品牌的低碳节能环保发展方向确定了基调。中国一汽也必须贴合市场发展节奏，在最佳时间点推出市场最适用的技术，给消费者带来更高的价值。在与兄弟单位的良性竞争中，共同构建和谐的低碳汽车社会。”

不只是中国一汽，我们可以看到，在节能减排和追求环保的大趋势下，众多车企纷纷推出了立足低碳节能的新能源发展战略，在这一“低碳经济”的洪流中，中国自主品牌迎来了自主创新的新语境，而中国一汽所推出的“指标化”的战略目标，犹如一剂强心针，让人们对中国汽车工业未来可持续发展充满信心。







SOHO 中国“土洋之争” 38
海龟洋办法 VS.土鳖土办法



闲置一年负债 8.7 亿 王庄子项目转让成谜 39
拿地一年来未动工产生 8.7 亿元负债

长期债务比急升 房企囤粮不多了 40
房企还能撑多久？

编辑：吕尚春 e-mail:bu728@263.net | 美编：周一暄

留美王石心事



■ 本报记者 贾华杰 北京报道

离开万科

4 月 10 日，王石和全忠聊天。成全机构董事长全忠说：“跟王石董事长畅谈两个小时，从黄仁宇的大历史观，到企业伦理和价值观，再到万科未来十年的目标，琳琅满目，如入宝山。”

不过，王石现在也面临着比较难下决断的问题。王石也知道，越来越多具有理想主义色彩的万科人在离开万科。这些老万科人的离职，让原万科人力资源总经理杨彦春节过得情绪低落。

杨彦说：“上班第二天，天南海北传来了一个又一个递交辞呈的消息。看来年前，我说的这是一个离别的季节，确实相继开始了。”在 1 月底，徐洪舸、肖楠离职时，杨彦说：“虽然之前有点耳闻，但我还是在座位上哭了。人不能全部带走，但人心陆陆续续要走了。”

熟悉万科的锡恩企业管理顾问姜汝祥说，在万科体系中，以往人才培养主要来自两个系统，一个是万科周刊，一个是人力资源系统。不过，2007 年后，万科越来越依靠外部挖职业经理人来充实管理团队，在一切以业绩为考量的万科，让那些颇富理想主义色彩清高的一些老万科人越来越边缘化了。

杨彦曾经主导的万科青训系统“新动力营”，培养了很多万科区域公司的高管。杨彦发现，许多在万科工作多年的同事正选择离开。南昌万科员工话说得直接，烧完美好青春换一个老板。

这是王石开始游学哈佛大学时，就怀揣的心事。在美国，王石主修了商业伦理。王石在去美国游学之前说，万科要回到消费者导向中来。

但目前的激励机制和人力系统的变化，或者称之为新老价值观的冲突，还未激烈到需要老王做出决断和调整的时候。

这家中国最职业化公司还能保有多少理想主义色彩，也许比未来可能的 3000 亿元的销售额，更能奠定王石在中国商业史上的位置。

新旧价值观

选择离开的老万科人越来越多了，但王石好像在刻意回避这个问题。

4 月 8 日，万科员工跟本报记者说：“马上要离职了，有些感伤。类似这样有价值的讨论和成果（产品研发），在今天的万科内部竟然完全得不到重视，总部导向不是踏踏实实做产品，而是忙着提升销售力。”

这位刚刚在股权激励名单上看到自己名字的员工说：“此刻，留下比离开更需要理由。”在 1 月份，万科年会过后，深圳万科一位员工则说：“现在在万科还能不能实现这个梦想。想的越多，越觉得不现实了。”

> 熟悉王石的人说，老王是万科价值观的坚定捍卫者，他如果拿定主意，也许会让一部分人成为万科历史上的匆匆过客

锡恩企业管理顾问姜汝祥认为，2007 年以来，万科开始过分关注上市公司业绩，职业经理人更加看重股东回报。这成为万科的主流要求，在这种情况下，外面人进来了。地方公司的人基本都是利润导向的，职业经理人都看重业绩，是销售导向的，基本做法跟香港、新加坡等市场上的操作手法无异。

万科此前一直在北京市场无作为，就是因为北京的土地市场是一个官僚体系操纵的事情，招拍挂背后比南方市场有更多的“政府关系”。

而现在万科开始向三、四线城市扩张，就会面临各个区域价值观不一致的问题。

万科曾在一段时间内被视为中国公司管理的样本。一家券商的研究员说，万科是中国房地产商中少有的不害怕“政治周期”的公司。在 2000 年左右，万科是少有的建立完全意义上职业经理人团队的中国公司。

不怕“政治周期”，则是因为老万科人的清高感觉。实际上万科在与政府关系上一直就存在“心理障碍”。

据说，王石曾在集团年会上说，他有一个梦想，5 年内一线老总去见官员的时候可以说：我不喝。王石说，“因为我这样不酗酒，不但是保护了万科的员工，万科有点影响力了。我也力图在社会上提倡一种新的风气，酗酒除了对 GDP 有点好处，对税收有点好处之外，对民族没有好处。”

但是，现在以往与政府打理关系时，比较扭捏矜持的万科，变得更加激进，北京万科甚至还在为北京市公安系统建设公租房，使用的资金来源于住房公积金中心。

2010 年万科 75%的销售收入来自合作项目。万科现在更加强调社会资源的整合，强调行业合作。而与其他地产公司的合作，也给万科原来的价值观带来了冲击。部分万科员工也有疑问：“为什么其他公司在招拍挂市场上可以玩猫腻，万科为什么不能？”

显然，万科现在处于价值观的迷离时期。一位老万科人说：“也许需要新的价值观，无所谓对错。但是，肯定不是创业者老王的，也不是我们的。”

王石下一步

王石还有更大的社会理想，王石想的是如何让万科成为社会的标杆，而不再委曲求全做事情。王石认为自己作为万科的管理者，有着委曲求全十年媳妇熬成婆的经历，万科发展的历史就是在灰色探索中走正规的路。

王石认为，把万科 2010 年定位为万科持续发展的元年就是这个意思，现在看到的万科的规模才刚刚开始，还有五年时间 3000 亿，实际上很简单。“我来这样讲吧，现在万科才舒展开去做了，实际上相当部分来讲是委曲求全”。

王石想的是如何让万科成为社会的标杆。“我们希望，万科最好像索尼、松下、丰田公司这样对日本的社会进程产生影响，而不仅是它的产品。”

王石说，经历了 2008 年的“变局”，万科集团总结了两个问题——重塑质量观和重新回到原位，在企业发展规模壮大的时候，明确最宝贵的资源是消费者。

不过，2010 年的房价暴涨，让王石这段深刻的反思无法在万科内部形成共识。2010 年，万科 1000 亿的销售规模，其中大概有四分之一来自于房价的上涨。

赴美游学前，王石说，在未来 10 年，万科面临着两个转型：一个是如何从传统的营销向技术科研转；另一个是如何从建房卖房向服务型上转。无论从技术上转还是服务上转，都一定以消费者为导向。王石认为未来万科应该摆脱目前利润导向的模式，重新回到消费者导向上来。

不过，对于万科未来如何调整，王石仍在思考中，未下定决心。

熟悉王石的人说，老王是万科价值观的坚定捍卫者，他如果拿定主意，也许会让一部分人成为万科历史上的匆匆过客。

王石曾说，我到深圳来，不是为了生存，也不是为了爱，我觉得我缺乏尊重，我的生活得不到尊重，能力、知识、地位也得不到尊重。所以我来做企业，我不会让部下重走我的老路。

北京贵了 产业挤出效应发酵

■ 本报记者 胡芳洁 北京报道

北京的发展带来产业分化，产业外迁的迹象显现。

迁移

纽曼公司于 1996 年成立于北京，产品涉及移动存储、汽车导航、手机、电脑等。早在 2005 年左右，纽曼的产品包括 MP3、移动存储产品等，在同类产品销售中，已经名列前茅。

不过，这家在北京创立、成长起来的企业，却开始从北京迁移。

2007 年 6 月，北京纽曼数码科技有限公司与长沙市开福区政府达成协议，纽曼总部将会搬迁至长沙。

在此项消息公布后不久，根据长沙市政府公布的信息，2007 年 6 月 29 日，湖南纽曼数码科技有限公司成立，注册资本 2500 万元。

而纽曼在长沙经济技术开发区，获得 197 亩土地，约 131399 平方米，其厂房设施建筑面积达到 400 多亩，该项目于 2007 年 7 月正式启动，2009 年 3 月开工建设，拥有 15 条国际先进水平的自动化产品生产线。

如果是北京要获得同等面积的土地，代价必然是昂贵的，而在长沙，情况则大不同。

与长沙签订合同后，纽曼负责人曾对媒体表示，湖南在招商引资环境和政策方面提供了很多优惠，是纽曼南迁的重要原因之一。

根据北京市工商局查询到的企业信息，2009 年 12 月 14 日，湖南纽曼数码科技有限公司北京办事处注册成立，其办公地址位于上地嘉华大厦 D1005，而北京纽曼公司的办公地点是嘉华大厦 D1004。

不过，纽曼南迁，更多的是一种拓展。2010 年底纽曼副总裁吴广祥表示：并不是把所有的东西都搬到长沙去，纽曼的研发和开发工作一直是在深圳和北京，北京一直是纽曼的研发中心，产品的前期研发则放在深圳，这是不会变的。我们只是把产品加工这一块放到湖南去，因为在湖南我们有自己的工业园。

正是南迁使得纽曼迅速完成了基础设施的建设，2009、2010 年，纽曼在原有产品线基础上，布局手机和平板电脑产品线。

挤出效应

正略钧策资深顾问张辉认为，随着城市的发展，确实会出现产业外迁的现象。以一线城市为例，传统制造业的外迁已是必然，资金密集型、智力密集型行业如银行、证券、保险等行业留了下来。

张辉表示，以北京为例，中关村区域就是一个明显的例子，中关村最早以展品展示、贸易为主，而现在变成以研发为主，产业升级的效果很明显；此外，珠三角、长三角同样遵循了这样一条产业更替的道路，最早期以“三来一补”（来料加工、来样加工、来件装配和补偿贸易）的加工、制造为主，地方政府首先需要解决的是经济发展、人口就业的问题，后来才开始转型。

“从高中低端产业来说，高端产业包括金融服务、管理咨询、信息产业等资本密集型、智力密集型产业，中端产业包括高端的制造业，属于资本密集和劳动密集同时存在；低端产业则是指劳动密集型行业。”张辉表示，同样，这些产业按高、中、低端来看，其对成本的承受能力的高低，也遵循了这一规律，而这些成本包括劳动力成本、居住办公成本、交通成本等。

实际上，不仅传统制造业在北京离开，从纽曼总部南迁来看，智力密集型与劳动密集型同时并存的中端行业，也在离开北京。

> 随着城市的发展，办公租金以及居住、生活成本的不断上升，北京的产业挤出效应还将进一步进行

根据本报记者从天津某开发区了解到的信息，包括国内一流的信息技术外包企业等纯粹的智力密集型企业，也计划在天津开辟重要的业务阵地。该开发区招商负责人表示，许多有意向的企业，都是来自一线城市。

而北京甲级写字楼市场的变化，也能为北京产业的分化提供一定的佐证。

世邦魏理仕办公楼服务部董事黄蔚说，今年一季度和去年四季度比，情况就已经大不同，简单说现在已经不是看出租率，而是看谁的租金贵。去年租金还是 200 元 / 平方米 / 月，现在就已经到了 300 元 / 平方米 / 月。

“由于租金快速上涨，现在反而出现这样一种趋势，开发商不再看企业资质、属于哪一类行业，谁付得起租金，就租给谁。”黄蔚说，现在市场需求量的旺盛可以说前所未见，需求量主要来自 PE、私募、投资、银行、能源、制药等行业，并且是以中资企业为主。

在以往的甲级写字楼市场中，外资公司是最主要的客户源之一。现在情况发生了很大的变化，黄蔚表示，现在一个独特的现象就是中资公司的崛起，他们做决定快、给的租金高。金融危机之后，甲级写字楼租赁市场，中资公司就比外资活跃，而这些中资公司以金融业为主。

不仅如此，中资公司在甲级写字楼租赁中的数量，也相当可观。

“以金融街为例，去年的成交量中，一半以上的成交都是中资公司。”黄蔚说，以位于金融街的甲级写字楼太平洋保险大厦为例，该写字楼于去年 10 月正式面向市场招租，总建筑面积 7 万多平方米，今年 2 月已经满租，全部租户都是中资公司，主要是金融机构。目前，该写字楼租金达 380 元 / 平方米 / 月。

黄蔚表示，据她目前所知的租赁需求在 1 万平方米以上四个大单租户，分别是两个央企、两个跨国公司。

在甲级写字楼市场，租金高企以及金融、银行等实力丰厚租户的争夺，实际上已经在逐步挤压一些竞争力相对较弱的行业。

以 IT 行业为例，以该行业的传统来看，其要求租金相对较低，又希望有好的办公环境、激发员工的创造力，此外，和银行、咨询等行业不同，IT 行业一般还需要生产投资部分，有研发和生产成本。

黄蔚表示，不久前其代理过一个电脑品牌公司的租赁交易，租赁面积超过 1 万平方米，最后在一个郊区项目中成交。

随着核心商务区写字楼租金的上涨，“郊区化”正在成为一种趋势，即搬迁到非核心商圈的写字楼，望京、酒仙桥等相对偏远区域已经显示出其吸引力。

“从世界范围内来看，发达国家的 CBD 入驻行业是比较集中的，以银行、咨询、投资行业为主。从这一点来看，北京目前还比较多元。”黄蔚说。

随着城市的发展，办公租金以及居住、生活成本的不断上升，北京的产业挤出效应还将进一步进行。

SOHO 中国“土洋之争”

■ 本报记者 宋尧 陈文雅 北京报道

“最近一些媒体炒作什么我和张欣的危险关系,实际上公司重要的大事还是我来把关。”4 月 29 日,SOHO 中国有限公司董事长潘石屹对记者回应说。

此前,潘石屹夫人、SOHO 中国 CEO 张欣在做客新浪财经时抱怨,潘石屹现在“基本给新浪打工,写微博,已经不怎么管理公司了”,每天早上要她来提醒今天有哪些工作要完成。张欣还说,潘石屹现在除了参与公司大的决策,具体的管理做的比较少了,“不是还有我嘛,我不是事无巨细的都管嘛,所以他当了董事局主席,我就当了 CEO 了。”外界由此猜测,张欣现在全面掌管了 SOHO 中国的业务,包括此前一直由潘石屹主抓的销售等领域。



SOHO 中国香港上市后,张欣力主引进更国际化的管理模式 CFP/ 供图

替代者到位

当日是 SOHO 中国与新浪乐居、易居中国及世联地产的合作签约仪式。潘石屹在会上宣布,SOHO 中国将在该公司成立十多年来首度尝试以代理方式销售自己的项目楼盘,与新浪乐居、易居中国、世联地产签署网上销售及代理战略合作协议。这三家公司,将成为 SOHO 中国未来产品销售的主要合作伙伴。

与大部分开发商不同,SOHO 中国在过去采取的是一种被业内称为行销的销售模式。“给销售人员高提成点,但极少广告投入,不依赖售楼处,而是依靠销售人员与潜在客户的直接沟通。”从 SOHO 中国销售部门跳槽出来的北京誉翔安房地产咨询有限公司合伙人王珂说。

销售团队一直是 SOHO 中国这家项目制公司的镇店之宝,为 SOHO 中国近几年的快速崛起创造了辉煌的销售业绩。在过去十余年里,SOHO 中国依靠这样一个销售团队,与山西、鄂尔多斯、陕北、河北等地资源型民间富豪保有紧密的接触,成为其销售奇迹的关键所在。在 2008 年 7 月,全国楼市处于冰冻期最低谷时,依靠这样一群客户的支持,当季的三里屯 SOHO 却逆市走高,一周销售金额便高达 46 亿人民币。

这家公司之前从不使用代理公司来完成销售任务,相反,包括 SOHO 此次合作方世联地产在内的国内很多代理公司,都要向 SOHO 中国取经,学习其销售方面的丰富经验。

然而,在 4 月 26 日,SOHO 中国宣布了公司销售部门调整的决定,潘石屹为此设下的过渡期为两个月。

“解散后的销售部门将采取牌照制的方式,由 SOHO 中国发放给销售部员工销售代理牌照,取得牌照的人员可代理销售 SOHO 中国的项目。”知情人士这样对记者称。

这样一种调整方式,意味着原来 SOHO 中国销售部门的员工将跟房地产业内那些销售代理公司一样,成为 SOHO 项目的代理销售人员,而不再是公司员工。

4 月 29 日,这一变动信息也得到了潘石屹的承认。“我们的确在公司内执行了席位制,这是为了公平地引入易居和世联两家代理。我们在销售体制上做出这些调整后,使得公司内部外部销售队伍的收入一分不差了。”但潘石屹同时还强调,销售部门的最后调整尚不能确认,一切需要等两个月的过渡期之后再看。

> 张欣当然不希望在 SOHO 中国的销售规模扩大到数百亿后仍采取潘石屹所擅长的小打小闹的“土鳖”运营模式

SOHO 中国即将解散给他们带来无限辉煌的销售部,并首次向代理公司敞开了怀抱。这也是 SOHO 十多年来最重要的转型之一。潘石屹还说,这种转型可能会推广到 SOHO 中国的租赁部门。

这一切变动似乎正合潘石屹的计划,“我欢迎公司的销售人员去创业开公司。”4 月 29 日,潘石屹这样对本报记者表示,“愿意出钱开公司的开公司,不愿意开公司的,SOHO 中国可以给他们提供各种便利条件,做销售就应该灵活一些,开放一些,不一定拘泥于传统的体制。”

同时,SOHO 中国开始探索网上销售。潘石屹说:“以前人们总是试图垄断信息,给客户尽可能少的信息,尤其是竞争对手的信息,但现在我们要打破垄断,把定价权彻底交给客户。”但对于网上卖房的销售目标以及能节省多少营销成本,潘石屹均表示目前未有考虑,只是种尝试。

内外因

“SOHO 中国的转型和公司高层,尤其是潘石屹和张欣夫妇的角色变化有关。”一位知情人士透露,SOHO 中国香港上市后,张欣力主引进更国际化的管理模式,不希望在 SOHO 中国的销售规模扩大到数百亿后仍采取潘石屹所擅长的小打小闹的“土鳖”运营模式,在双方的分歧中,潘石屹部分淡出了公司管理,改由张欣执掌。

不过,一位与潘石屹交情甚深的大佬评论说,张欣的“洋办法”不一定比潘石屹的“土办法”更管用。

在过去的两年中,SOHO 中国的管理模式经历了微妙的变化。

2009 年,SOHO 中国将主战场从北京转移到了未对此类产品销售作出限制的上海。如今,SOHO 中国在北京的待售项目主要是将于 6 月开盘的望京 SOHO,且规模不大,SOHO 中国以北京为主的王牌销售团队再一次面临着断炊之忧。

“公司在过去十年一直拥有一批非常忠实的客户,就是回头客。包括山西的、内蒙古的、陕西的以及河北的。结果去了上海之后,北方的客户居然只有一位,剩下的客户全部是长江三角洲的客户。”2011 年 3 月 2 日,在香港举行的 SOHO 中国 2010 年全年业绩发布会上,潘石屹说。

自 2009 年收购东海广场进入上海后,SOHO 中国目前已手持 6 个上海项目,上海已成为公司新的发展重心,而随之而来的,则是客户群的变化。

“原来主要是分布在陕西、山西、内蒙古等地的能源企业主,而后逐渐就分布到全国各地,这是我们在 2010 年客户群的最大变化。”在 3 月份香港的业绩发布会上,潘石屹这样称。这样的趋势在上海项目里最为明显。

客户的变化并不是关键,关键的是,在客户群急剧变化之后,SOHO 中国依旧能在上海取得极佳的销售业绩。根据 2010 年年报,SOHO 中国当年的销售增长率依旧高达 74%,相比往年 81%的高增长率仅略有下滑。

“SOHO 现在卖的不是房子,而更像是股票。”王珂认为,SOHO 中国目前的产品已比以往更多的具有投资品属性,公司的品牌等属性已经对投资者具有足够的吸引力。

望京项目或许会成为 SOHO 中国销售模式的转折点。“2011 年,SOHO 中国将加大持有型物业的比例。”潘石屹还这样表示。而知情人士告诉记者,在北京,SOHO 中国增加持有型物业的行动将从 6 月份的望京 SOHO 开始。而 SOHO 中国为其销售体系调整所设定的两个月调整期也恰恰与此相吻合。

世茂重张三驾马车

■ 本报记者 陈哲 实习记者 赵星 上海、昆山报道

4 月 29 日,世茂集团宣布,正在与香港联交所初步商询分拆酒店、旅游及休闲房地产业务在香港主板独立上市的可行性。

在旗下世茂房地产(0813.HK)、世茂股份(600823)两大核心之外,世茂主席许荣茂已然着手将酒店和旅游地产业务打造成集团的第三驾马车。

分析人士认为,历来倚重资本市场来发展旗下房产业务的许荣茂此举是继重组世茂股份后,又一次迎合房产市场结构变化而做出的业务板块调整,并以此获取更为有利的融资和发展的位置。

第三驾马车

世茂房地产董事局副主席许世坛 4 月 29 日透露世茂集团正在着手准备分拆以酒店业为主的旅游地产业务独立上市的消息。

世茂房地产 2010 年年报显示,去年世茂在上海的世茂皇家艾美酒店、世茂佘山艾美酒店、外滩茂悦大酒店三家酒店业务营业额就达人民币 9.74 亿元,同比增长 52%,息税折旧摊销前利润达 4.34 亿元,酒店业务已成为世茂房地产下仅次于物业销售的第二大板块。目前其在国内在建及将建的酒店将达 30 家。

不过,许荣茂为第三驾马车绘制的蓝图不拘于此。许荣茂曾在此前的一些场合暗示,世茂旗下的主题公园、会议会展、健康产业、疗养院、高尔夫球场、独家别墅、酒店式公寓都是包含在旅游板块之中。

据悉,这部分“大旅游”资产规模已达数百亿元,并于去年年底在集团内部开始独立运营。

在世茂集团对外目标中,2011 年世茂的旅游业务收入力争为 70 亿元,而对内,许荣茂心目中的那个数值是 100 亿,并希望能在未来几年中达到每年业绩翻番的成绩。

世房在 5 月 4 日晚的公告中称,目前正在向联交所征询旅游地产业务分拆上市的可能性,但尚未正式提出分拆计划申请。

不过,市场人士认为,由于此番世茂计划中的旅游地产业务已经有较大的盘子,且分拆后并不涉及同业竞争,许荣茂的再造资本平台的计划很有可能成行。

世茂系在资本市场上曾有过三驾马车的经历。除却世茂房地产、世茂股份外,许荣茂曾在香港市场还拥有世茂国际这一平台。在原先的三家分工中,世茂股份主要开发规模小于 20 万平方米住宅项目、世茂国际只负责国际性项目、世茂房地产则负责公司规模较大的项目。不过这一分工难免同业竞争的嫌疑,2007 年 7 月,世茂国际被许荣茂私有化后从港交所退市。

深耕细分链

近四年后,许荣茂重张三平台计划,显然更贴近新的房地产市场趋势,为世茂系进一步的业务深入提供了足够的空间和平衡的财务架构。

“为什么要分那么细,可不可以三家一起做?其实真的做不到。”许荣茂坦言。

当初安排世茂股份独立运营商业地产时,许荣茂深知商业地产并非“起模型”那么简单,“世茂所做的商业还包括百货公司、国际影院、文化娱乐设施等,由上千人进行运营,这需要相当专业的知识。如何招商、运营是一件很让人头痛的事。”许荣茂说。

专注商业地产的世茂股份正在向全产业链的目标突进,旗下百货、儿童游乐、电影、电玩,都由独立的团队在运作。其下一步计划还包括 KTV、品牌服饰。“一站式的购物,是我们的目标。”许世坛说,旅游地产同样需要专业的团队,分拆无疑能将业务做得更专业,管理也更方便。

当然,世茂不仅仅需要考虑不同业态本身的发展空间,更需要顾及业务发展所需的资金支持。

“不同的投资者喜欢不同的投资项目,有些投资者就喜欢住宅,觉得现金流很快,收益率很好,有些投资者喜欢商业,觉得商业地产稳健,是资产投资。”许世坛说。但他承认,A 股融资收紧和内地市场给住宅板块带来了不小的融资障碍。

据悉,今年世茂集团可推售物业,预期涉及金额达 720 亿元,但全年销售收入目标是 360 亿元-400 亿元,只占到可售收入的一半。而住宅板块的销售目标为 180 亿元,公司对市场预期的不确定性可见一斑。

事实上调控在内地住宅领域的常态化已成定势。而世茂系在将重点转向商业地产后,这些物业的销售和租金收入,将在集团的资金池中占据越来越重要的地位。世茂希望在未来 2-3 年,把来自商业物业等的租金及销售占总营业额比重提升至 50%。

2010 年底世茂集团账面现金流为 100 多亿元。如果能够如许世坛所预测,通过分拆酒店、旅游业务独立上市,在香港市场融得超过百亿元的资金,对扩张正酣的世茂系而言,无疑是个好消息。



闲置一年负债8.7亿 王庄子项目转让成谜

■ 本报记者 陈文雅 实习记者 黄涵哲 北京报道

在北京市丰台区西四环南路看丹桥的地标性建筑资和信百货西北侧,有一块被红砖围墙围着的百米见方的荒地,荒凉的景象与相隔仅百来米的资和信百货大楼形成了鲜明的对比。围墙北面是一些简易的沿街商铺,驾着骡车和小面包车的小商贩在叫卖水果,一些蹦蹦车和三轮车车主在做生意的间歇有一搭没一搭地聊天打盹。

这片荒地就是北京产权交易所4月18日挂牌转让的丰台桥南王庄子居住项目。根据北京产权交易所公告,北京丰台科技园建设发展有限公司(以下简称"丰科建")和北京富丰高科技发展总公司(以下简称"富丰科技")挂牌转让北京丰南嘉业房地产开发有限公司(以下简称"丰南嘉业")100%股权及8.7亿元债权,转让价为9.1亿元。丰南嘉业的核心资产就是这块位于西四环南路看丹桥西南的居住用地。

"据我们了解,最近不少企业对这一地块有意向,但暂时还没有公司缴纳保证金。"一位知情人士透露。

根据北京产权交易所挂牌的公告,丰台区桥南王庄子住宅项目东临马场路,南临富丰园,西临王庄子西路,北临看丹路,总用地面积3.45万平方米,总建筑面积为8.45万平方米,其中地上建筑面积为5.53万平方米,还配套了0.78万平方米的公共租赁房。

该地块距离近期入市的中海九号公馆项目约3公里。中海项目3月13日取得预售许可证,在北京市建委登记的拟售开盘均价为4.2万-4.47万元/平方米,但实际开盘起价为3.2万元/平方米,成交均价为3.4万元/平方米,并赠5000元/平方米标准精装修。

九号公馆项目地块为调控前拿下的著名的"地王",2010年1月出让,当时中海地产豪掷66.9亿元在北京丰台区花乡六圈村拍下两块"地王":59.7亿元拿下A居住项目用地,楼面地价1.84万元/平方米。另一块"地王"是中海子公司7.2亿元拿下的B居住项目地块,两幅居住用地相邻。

链家地产的一位经纪人告诉记者,附近的二手房基本上不是塔楼,

> 时隔一年,调控前拿地的两个比邻项目一个"甩卖",一个转让,无形中显现了调控下房企的压力

就是上世纪90年代建设,现已比较老旧的房子,目前销售价格大约在2.1万-2.6万元/平方米。

"中海那两块地当中较小的一块,当时丰科建也参与了竞拍,只不过没拿到。"知情人士说。而王庄子地块出让时间在中海九号公馆地块两个月之后的2010年3月,也就是在2010年4月开始的本轮房地产调控出台之前的一个月。丰科建和富丰科技联合体经过23轮竞拍以8亿的总价夺得丰台区桥南王庄子居住项目用地,折合楼面价14458元/平方米,溢价率为210%,当时参与竞拍的公司有9家,兆泰置地、中骏置业、玺萌置业等公司参与了地块争夺。

就在中海地王项目开盘前后,王庄子地块挂牌。时隔一年,调控前拿地的两个比邻而居的项目一个"甩卖",一个转让,无形中显现了调控下房企的压力。

"这块地三年多前就拆完了,一直荒着。"王庄子地块周边的居民说,"前些天,每天都有好几拨人来这里考察,最近这几天没有看到了。"

记者进入围墙后发现,里面一片荒芜,中间孤零零地矗立着一座破旧的红砖平房,除此之外靠南的围墙边还有一小间被推倒半边的简易砖房,一位上了年纪的老大爷穿着保安制服守在平房门口,脚边是一口炒菜锅,还有一只见到陌生人十分警觉的狗陪伴着他。

该地块项目公司丰南嘉业的两大股东丰科建和富丰科技均为中关村科技园区丰台园(以下简称"丰台科技园")管委会直属的国有企业,2010年5月,丰科建和富丰科技分别持股80%和20%,成立北京丰南嘉业房地产开发有限公司,注册资本2000万元。其中富丰科技是丰台科技园产业基地一期的开发建设主体,而丰科建则是丰台科技园二期总部基地、总部国际、国美广场等四大项目的主要一级开发主体。

丰台科技园成立于1991年,是中关村科技园最早的三大园区之一,规划占地面积达8.18平方公里。不过,近20年历史的园区目前尚有5平方公里左右处于待开发状态。

"该公司拿王庄子地块的初衷是为了给丰台科技园区内企业提供居住配套,因为园区内的居住等配套确实还不够完善。但是拿地后不久就遭遇了宏观调控,银行贷款紧缩,公司要把主要资金集中在主营业务——丰台科技园区的土地一级开发上面,保证其如期完成。而一级开发由于拆迁价格水涨船高,总投资额预算已经从54亿元增加到近80亿元,这给公司的资金情况带来了巨大压力,因此不得不放弃一些辅业项目开发。"上述知情人士透露。

一位当时参与王庄子地块竞拍的房地产开发公司人士称,丰南嘉业于去年9月在北京市国土局进行了土地出让变更,将该地块的合同地价款由竞拍价8亿元变更为4.47亿元,但当他致电北京市国土局询问后,国土局并未给予回答,此后该地价款变更的信息便不见了。不过,丰南嘉业有关知情人士表示并未听说有变更地价款一事,对于丰南嘉业公司拿地一年来未动工而产生的8.7亿元的负债的来源,他表示,该负债源于向股东借款,不过目前接触的受让意向方并不关心此事。



广州土地竞拍骤冷

■ 本报记者 邬琼 广州报道

4月28日,广州市土地交易中心气氛不同于喧嚣的2010年。

这是广州市在春节之后首次拍卖土地,共出让住宅及商业用地4幅。现场人潮涌动,除去媒体,竞拍席的开发商亦到场不少,但此前媒体获知的信息是,此次土地拍卖开发商积极性并不高,最受关注的荔湾区高尔夫球场地块仅有保利地产和越秀地产两家开发商报价。

更多的开发商显然是观望者。当日广州市土地交易中心实际成交土地4幅,其中3幅零举牌。

4月28日广州市土地出让在宏观调控背景下有多重因素影响,一方面房地产市场出现观望,开发商亦因紧缩政策变得保守;另一方面广州市土地出让游戏规则亦发生改变。

更改的游戏规则

荔湾区高尔夫球场地块是以"限地价、竞配建"的方式进行的。

广州市曾在去年年底国土部要求限制地王时出台相关政策,提出"限地价,竞配建"的土地拍卖规则。广州市国土房管局解释:对公开出让的商品住宅用地设定公证保密的最高限制地价,竞买人报价不超过最高限制地价的,价高者得;当竞买人报价达到最高限制地价后,竞价转为竞配建保障性住房的建筑面积,报出配建面积最大者为竞得人。

此次,广州市推出的荔湾区高尔夫球场地块为广州市首次实施该规则的地块。

荔湾区高尔夫球场地块属二类居住用地,占地面积69531平方米,总建筑面积17.8万平方米,挂牌起始价为7.8亿元,但地块规划中已有3万平方米保障房,开发商竞拍价格达到最高限制地价后,将在3万平方米保障房的基础上,每举一次牌将增加500平方米的公租房配建,但配建部分的公租房产权归政府所有。

新的游戏规则被认为是要求开发商"既出钱买地,又出力建保障房",同时还能避免"地王"产生。

事实上,"限地价、竞配建"的土地出让方式并非广州首创,早在2010年4月,北京市房山区窦店镇一幅土地便采取了这一方式,但最终土地流拍,这一出让方式便再无下文。

此类配建对开发商项目规划要求极高,今年出让的荔湾区高尔夫球场地块容积率要求低于2.8,地块初始规划已经要求配建3万平方米保障房,其中廉租房、公租房和经济适用房各占30%。如地块竞拍达到政府给出的高价限制地价开始竞拍公租房配建的话,公租房还要加量,因此,开发商每一次举牌将意味着整个项目规划的更改。

但新的游戏规则并未影响大多数人对该块地的看好。2009年及2010年,广州市先后两次推出共5幅荔湾区高尔夫球场地块,先后为中铁置业、保利地产和路劲基建获得,最高楼面地价已经达到7400元/平方米。

截至4月28日仅有保利地产和越秀地产两家开发商报名参与竞价,但两家国营开发商的参与,使诸多业内人士看好竞拍进入竞配建阶段。

意外的冷场

4月28日,几乎所有的目光都聚焦在荔湾区高尔夫球场地块。

当天下午首先推出3幅土地,均位于番禺区,包括一幅商业金融用地、办公用地及一幅加油站用地。

前两幅土地均在未举牌的情况下,被报名截止期前最后报价的奥园集团及敏骏房地产有限公司拿下,中石化亦在举牌一次后拿下位于大学城小谷围的加油站地块。3幅土地出让仅用了不到15分钟。

15时15分,荔湾区高尔夫球场地块开始拍卖。保利地产为竞配建,

> 新的游戏规则被认为是要求开发商"既出钱买地,又出力建保障房",同时还能避免"地王"产生的尴尬

甚至将电脑搬到了拍卖现场。至报名截止期,保利地产以高出越秀地产500万,总报价7.84亿元的价格进入现场竞拍阶段。

出人意料的是,当主持人宣布开始竞价,现场竞价阶梯为500万一次时,越秀地产却迟迟没有举起手中的牌子。15时20分,拍卖主持落槌,保利地产以楼面地价4407元/平方米的价格拿下地块,扣除规定的3万平方米保障房因素,楼面地价仅仅为5764元/平方米。远远低于区域最高楼面地价。

保利地产竞拍人员在落槌后笑了起来,"我们也没想到会以这么低的价格拿下来"。未曾举牌对保利地产意味着其按土地现有的规划要求建设3万平方米保障房即可。

现场观察竞拍的广州市国土房管局相关负责人则对地块成交不抱太大异议,仅表示,这是广州市首次推出竞建保障房的地产,但未来"不一定所有住宅土地出让时都会要求配建保障房,出让地块的地理位置以及全市保障房的规划布局都会影响到配建与否"。

同时,广州市国土房管局负责人表示,出于地块竞拍并未达到最高限制地价,其亦不公开国土房管局预设的最高限制地价。

广州房地产业内人士表示,从规则修改层面来看,开发商对新规则尚在观望期,像保利地产这样对新规则作出充分准备的开发商并不多;另一层面,当前的紧缩政策之下,荔湾高尔夫球场地块总价达到7亿元,总体资金占有量较大,但市场未必见好,因此开发商在此时选择观望。

链接:北京窦店首幅"限地价、竞配建"地块出让始末

2010年4月26日

窦店镇居住项目挂牌起始价为7725万元,现场竞价前收到的报价为8125万元。9家开发商参与现场竞拍,主持人规定,竞买第二次报价直接为9000万元,之后开发商每次举牌报价以200万元的幅度递增,约30分钟后,当现场报价达到2.04亿元,楼面地价达到4717.7元/平方米时,主持人突然宣布现场竞价停止。

储备中心解释:该地块现场竞拍前已设定楼面地价上限为4700元/平方米,现场2.04亿元的报价已超过了该限价,因此宣布现场竞价停止。

2010年4月27日

储备中心针对该地块下发第二轮竞买通知,第二轮竞买活动以投报配建公租房面积的方式进行,要求竞买人承诺以2.04亿元作为该地块出让的报价;由现场竞价单位密封一次性投报该宗地内配建公共租赁房的面积,投报面积必须为50平方米的整数倍。现场确认投报配建面积最大者为该宗地的竞得人。开标后,若投报面积最大为两家以上单位(含两家),20分钟后,则由投报配建面积相同的单位进行下一轮密封投报(不得低于其原投报面积)。

2010年4月28日

第二轮竞买现场,开发商均采取了观望态度,该地块流拍。

2010年6月22日

该地块重新出让,方式改为招标,底价为1.56亿元,四家地产企业参与投标,其中三家企业的投标价格分别为1.1亿元、1.4亿元和1亿元,均低于底价,北京房地置业发展有限公司以1.6亿元的价格成为投标环节的唯一合格者,折合楼面地价约为3700元/平方米。

疯狂拿奖 轻松选房
百度乐居启动美楼季

很多人在看房时都会有这样的感觉:面对庞杂的房源信息无从下手,终日奔波往返于各个楼盘却挑花了眼。为了让购房者能够更便捷轻松的挑选房子,百度乐居特启动"美楼季",利用百度搜索平台并整合新浪网的优质资源,通过秒杀、团购、抢购、品牌日和疯狂抽奖等多种活动,在全国范围内将最热最优惠的楼盘通过搜索的方式展现出来,为网友提供最实惠、最直接的购房新体验。

百度乐居负责人介绍:"美楼季"的一大特色是以线上活动为核心主体,网友在百度首页输入指定的关键词之后,会在搜索结果页中看到活动专题的链接或广告,点击后即进入到活动的专题页面,并通过实名制认证参与到活动当中,免费拿奖品,轻松选房。

让网友"快乐"的选房是美楼季的一大宗旨。因此,极具吸引力的奖品,中奖率高成为"美楼季"的一大特色。活动奖品包含了1套用于参加"新房全国0元秒杀"活动的房子、10台IPAD、20部手机、30部相机、20000元充值卡、1000万额度的购房券,不管参与活动的网友是否买到了称心的房子,"美楼季"都希望能营造一种轻松的氛围,让网友能够快乐的选房,享受购房的过程。

丰富的活动与极具诱惑的折扣,是"美楼季"的另一特色。据悉,"美楼季"将在全国每个城市每天都推出一个楼盘团购活动,每周再推出一个超低折扣楼盘抢购活动,在上线当天全国范围内推出1套0元秒杀房。活动每天不间断滚动抽奖,随机送出各类实物或虚拟奖品,每月抽出幸运大奖。

此外,百度乐居也将与网友反映强烈的购房意向楼盘进行重点协商,尽量为网友争取更多优惠,并将不断扩大专属合作楼盘联盟,推出更多项目楼盘的团购活动,让更多消费者享受切实的买房优惠。

|AD

长期债务比急升 房企囤粮不多了

王楠 / 文

2009 年和 2010 年,对于中国的开发行业来说,是难得的资金盛宴。在国内外超高流动性的大金融背景下,整个行业"敛金"能力大增,在高速增长的销售额和外部可融资金的支持下,行业迎来了历史上最好的两年时光。然而,随着政府对行业调控的全面收紧以及世界经济形势的悄然转变,开发行业的金融背景开始发生翻天覆地的变化,开发企业准备好迎接资金的又一个寒冬了吗?开发企业在现有的销售市场和金融背景下,资金链到底还可以支撑多久?3 个月?6 个月?还是一年?下面我们就从短、中、长期来逐一分析,看看开发企业资金"囤粮"底怎么样。

短期压力:略有收紧,仍有较灵活宽松的周转空间

我们选取了现金规模、现金比率、流动比率以及破产风险指标构成衡量企业短期资金压力的指标体系(表 1)。

现金规模方面,除万科、雅居乐等极少数企业外,几乎所有的样本企业 2010 年的现金及等价物增速较 2009 年都出现明显回落(图 1)。2010 年,尽管多数企业销售额依然创造了新的纪录,但由于土地储备、开发规模增速较快,且外部融资量减少,其现金增速迅速下降,远落后于企业销售规模的增长(图 2)。另外,需要引起注意的是,销售额在 100 亿左右的中等规模开发企业现金增速回落速度更快,部分出现了负增长。在整体融资环境趋紧的状况下,大企业面临的更多是发展战略调整的问题,中小开发企业则由于规模有限,布局单一等原因更加难以获得银行及投资者的青睐,他们将更快更直接地面对资金周转压力带来的生存危机。

现金比率可以衡量企业在不依靠存货销售及应收款项的影响下,支付当前债务的能力(图 3)。2010 年,多数企业现金比率较 2009 年略有下浮,但也都明显好于 2008 年。2008 年恒大、龙湖、富力等企业该项指标均低于 0.2 的行业警戒线,短期债务周转的压力巨大。2010 年末数据,多数企业处于 0.2-0.5 的相对安全区域内,其中中海更是连续三年呈现逐年上升的趋势,财务相当稳健。

对于开发企业来说,流动比可谓是一柄双刃剑。流动比率过低,其短期债务安全保障性较低;流动比率过高,也不是件好事,有可能是流动资产中存货数量过大造成,按照国内行业经验来看,1.5-2.2 为合理的财务安全区间。2008 年,由于多数企业处于销售量大减、存货严重积压的状态,因此流动比率普遍偏高,其中绿城更高达 3.65,企业周转效率极低。虽然流动资产规模远超流动负债,但由于存货难以变现,因此较高的流动比率只是漂亮的账面数据而已。2010 年,样本企业的流动比率开始出现分化(图 4)。一方面,绿城、龙湖等企业开始出现流动比率低于 1.5 的警戒线等状况;另一方面,金地、远洋、合生等企业流动比率略微偏高,接近 2008 年时水平,

> 开发企业的资金状况基本"无近忧,有远虑",短期资金压力未显现,拥有一定的中期资金周转空间,但长期债务比例已经迅速攀升

这有可能是土地及待销项目扩张所致,在未来市场销售前景黯淡的情况下,存货隐忧渐现。

破产风险指标是企业应付账款以及其他应付账款与其现金及其等价物的比值,主要反映了当期所持现金对企业当期维持经营活动的影响(图 5)。

2010 年,各企业的该项指标基本都位于三年的最低水平,其中,万科、保利、中海等龙头企业该项指标均低于 1,且连续三年呈现下降趋势,这意味着依靠现有现金即可偿付各类应付款项,企业当期经营风险无忧,如果不进一步扩张规模,企业现金周转空间还是比较宽松的。(表 3)

中期压力:波动幅度增大,对外部资金依赖性日趋迫切

我们选取净负债率、存货周转率、短期风险头寸以及现金流量表来对企业中期资金压力进行检测。

净负债率是有偿负债与权益的比率,可以最直接反映企业自有资产对有息负债的保护程度,进而折射出企业负债压力以及未来一年债权融资的空间和额度(图 6)。

2010 年,多数企业净负债率较 2009 年提升了 10-20 个百分点。这主要是因为在股权融资基本中断后,恒大、雅居乐、世茂控股等企业在 2010 年广泛采用了高息票据、债权信托等债务融资工具为企业补充运营资金。在经历了近一年的"纯债权"补血后,一些企业可用的债权融资空间已趋于饱和。在多数企业该项指标普遍提升的同时,万科、中海两大龙头企业净负债率不升反降。万科在 2010 年增发计划失败后,在资本市场上罕有动静,除了原有的银行授信和部分项目的信托计划外,基本没有使用其他债权融资工具来撬动规模的快速扩张,而是采用股权合作开发的模式来实现规模的增长,恒大、绿城、雅居乐等企业尽管近两年来无论是销售额还是利润额都增长神速,大有赶超前者的趋势,但实际上,后者是依靠居高不下的负债杠杆撬动的规模扩张,就像是一辆已经开足了马力的小排量汽车,而前者则已经是自给自足,游刃有余地悠然前行。在市场一片向好的情况下,两者间的差距会被普遍意义上的销售增长数据所掩盖,但在市场转冷、销售周期拉长、周转率下降、资金门槛提高的情况下,二者的差距则会被放在"放大镜"下,呈数倍的显现。

在市场销售走弱的情况下,存货周转率是企业运营效率最敏感的指标,它一方面反映存货销售、资金回流的好坏,另一方面也间接反映企业利润水准(图 7)。

截至 2010 年末,样本企业中有一半企业周转率出现下滑,其中不乏万科、中海、保利等龙头企业,其中万科、绿城、首开、远洋等企业的存货周转率还低于 2008 年末的水准。未来一段时间内,楼市依然将处于一个买卖双方博弈期,尤其是多数城市出台限购令后,对高端住宅销售必然产生显著影响。中海、绿城这样产品结构中中高端产品比例较高的企业也必将面临更大的市场风险。

短期风险头寸是指存量资产周转率与净流动负债率的差。这个差反映了一年内到期的债务是使用今年的现金即可偿还,还是必须要依靠持续的外部融资。该指标主要揭示企业在短期内对外部融资的依赖程度。当短期风险头寸为负时,显示企业的现金与销售回款不足以覆盖一年内的到期负债和其他支付需求,如果此时银行贷款无法续借或土地款、工程款无法拖欠,企业就将面临资金链断裂的威胁。负值越大,企业对银行和交易方等外部融资的依赖度越大,相应地财务风险也越大。

2010 年超过六成的企业被暴露于短期风险敞口下,尤其是绿城与富力,短期风险头寸分别达到 45%和 29%,企业需要为 45%和 29%的总资产寻找新的融资途径以支持企业持续经营,在社会流动性快速回收的背景下,这将是极大的挑战(图 8)。

现金流量表能够反映即刻资金进出企业的状况,按照经营性净现金净额,投资净现金净额以及筹资净现金净额的正负情况可以将企业财务状况划分为宽松、安全、较紧以及恶化四个等级(由于香港上市企业较少公布现金流量表数据,因此我们基本都选取了 A 股上市的开发企业对其现金流量表进行分析),其资金链的压力也逐步提升(表 2)。

按照上述划分标准,对样本企业 2008-2010 年净现金流净额进行了梳理(表 4),2008-2010 年,多数企业都经历了资金链由紧到松再收紧的过程,其中 2010 年,10 家企业中有超过半数经营现金流为负,仅有万科、招商等少数企业经营现金流基本可以平衡企业发展扩张的需要,其余企业均急需外部资金补充来满足其经营与扩张(表 5)。

长期压力:债务结构转变开始,长期风险隐现

2010 年,开发企业资产负债率普遍升至近三年的最高水平(图 9)。18 家样本企业中 13 家 2010 年的资产负债率超过了 2008 年末水平。这种资产负债率普遍意义的提升,对于我国开发企业来说,可谓是喜忧参半。喜的是,这标志着我国开发企业债务结构转型的开始。过去中国开发企业最主要的债权融资工具就是银行信贷,但信贷资金一般期限短,与项目开发周期匹配性不好,且加大企业短期债务压力。2010 年资本市场股权融资停滞后,开发企业尤其是香港上市的开发企业开始被迫积极寻找海外债权融资渠道,可转债、优先票据等中长期债权融资手段开始逐步成为债权融资的主流。这种债权结构的长期化趋势可谓是一种行业的进步。另一方面,忧的是,债务偿还期限加长后,当期债务清偿压力虽然得以减轻,且企业可以更加灵活地使用资金,但是由于这些中长期债权融资工具对企业的负债率、经营状况以及持股比例都有更为严苛的规定,也就在某种程度上限制了企业未来再融资的空间。与此同时,在整个行业进入低谷期、出现系统性风险时,长期债务也更容易导致企业资金链的突然恶化,出现所谓的资产负债表危机。

小结

通过对样本开发企业短、中、长期资金压力的分析,可以看到,目前,开发企业的资金状况基本处于"无近忧,有远虑"的状况。短期资金压力还未显现,拥有一定的中期资金周转空间,但长期债务比例已经迅速攀升,且未来可期资金量也并不乐观。

与此同时,开发企业内部的分化也已经日趋明显,万科、中海等企业明显拥有更加强大的资金调配能力和更加稳健的财务运营能力,而更多扩张较快的民营企业,则有可能会遭遇资金层面的危机。

截至今天,整个行业短期资金压力仍处于可控之中,但中长期债务比例较高且未来债务融资空间和能力都较为有限这一隐忧已经显现。如果未来市场持续走弱,短期资金压力逐渐显现,那么这种叠加负债压力对开发行业所带来的冲击将必然超过 2008 年末。

(作者为华高莱斯房地产研究中心经理)

(所有数据根据企业公开资料整理)

表 1:研究企业列表

销售规模	样本企业
>500 亿	万科、保利、中海、恒大、绿城
300 亿 < <500 亿	碧桂园、雅居乐、龙湖、富力、世茂控股
100 亿 < <300 亿	兆佳业、首开、金地、远洋、合生、华润置地、招商地产
<100 亿	上海世茂、上实发展、北辰、建业、瑞安、万通、华远

表 2:按照现金流量表企业财务安全分类图

企业状态	经营净现金流	投资净现金流	融资净现金流	资金链情况
成熟期,有能力偿还债务支付投资报酬	正	正	负	安全
经营活动现金流无法满足扩张需外部融资	正	负	正	
经营活动现金流可满足扩张需求	正	负	负	宽松
需通过筹资满足经营所需资金	负	正	正	较紧
需筹资满足扩张需求,弥补经营现金不足	负	负	正	
需依靠处理固定资产回收现金弥补经营偿还债务	负	正	负	恶化
只能依靠前期积累维持经营偿还债务	负	负	负	

注:由于香港上市企业较少公布现金流量表数据,因此我们基本都选取了 A 股上市的开发企业对其现金流量表进行分析。

表 3:样本企业短期资金压力测试结果

企业	现金比较	流动比	破产风险比	短期资金链情况
万科	安全	安全	稳健	宽松
保利	安全	安全	稳健	
中海	稳健	安全	稳健	
恒大	危险	安全	安全	安全
绿城	危险	危险	稳健	偏紧
碧桂园	危险	危险	危险	
雅居乐	安全	安全	危险	安全
龙湖	安全	危险	–	
富力	危险	危险	稳健	偏紧
世茂控股	安全	危险	稳健	安全
首开	稳健	安全	稳健	宽松
金地	安全	安全	稳健	
远洋	稳健	安全	稳健	
合生创展	危机	存货偏高	安全	安全
招商地产	安全	安全	稳健	宽松
华润置地	安全	安全	稳健	
上实发展	安全	安全	危险	安全

表 4:样本企业净现金流量表分析结果

企业	2008	2009	2010
万科	较紧	宽松	安全
保利	安全	较紧	较紧
碧桂园	–	较紧	安全
上实发展	较紧	安全	宽松
金地	较紧	较紧	较紧
招商地产	较紧	宽松	较紧
上海世茂	–	较紧	较紧
万通	较紧	安全	安全
首开	宽松	安全	较紧
北辰	安全	安全	恶化

表 5:样本企业中期资金压力测试结果

企业	净负债率	存货周转率	短期风险头寸	中期资金链情况
万科	稳健	安全	安全	宽松
保利	危险	安全	安全	安全
中海	稳健	安全	稳健	宽松
恒大	危险	稳健	稳健	安全
绿城	危险	危险	危险	偏紧
碧桂园	安全	危险	安全	安全
雅居乐	安全	稳健	安全	宽松
龙湖	安全	安全	安全	
富力	危险	安全	危险	偏紧
世茂控股	危险	–	–	
首开	危险	安全	安全	安全
金地	安全	安全	安全	宽松
远洋	稳健	安全	安全	
合生创展	安全	危险	安全	安全
招商地产	稳健	安全	安全	宽松
华润置地	稳健	安全	安全	
上实发展	危险	危险	危险	危险

图 1:2009-2010 年现金及其等价物增速图



图 2:2010 年现金及其等价物与销售额增速对比图

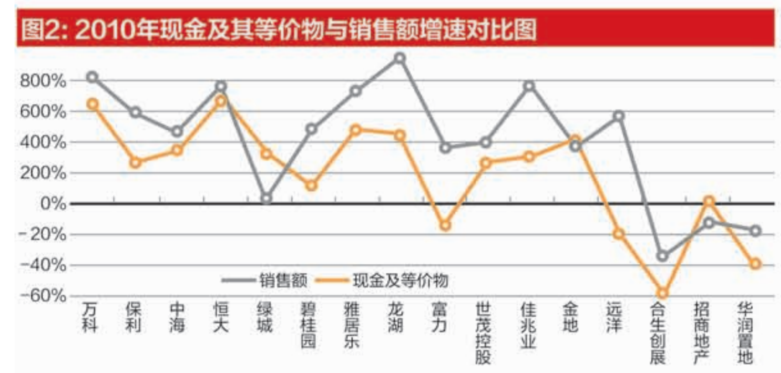


图 3:2008-2010 年现金比率对比图

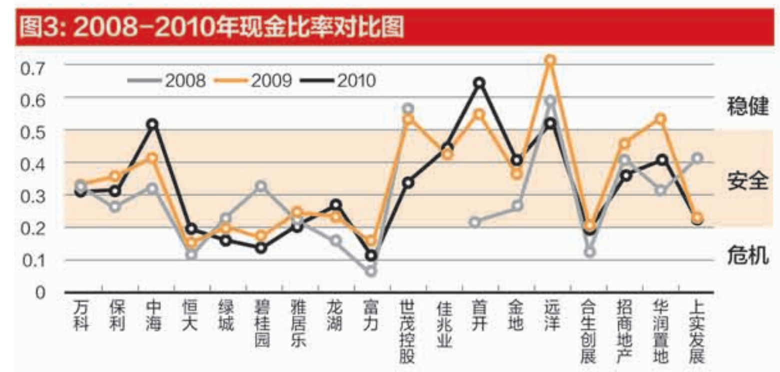


图 4:2008-2010 年流动比率对比图

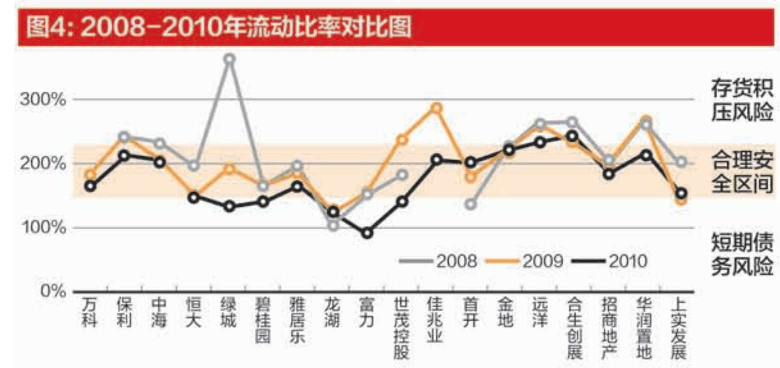


图 5:2008-2010 年破产风险指标对比图

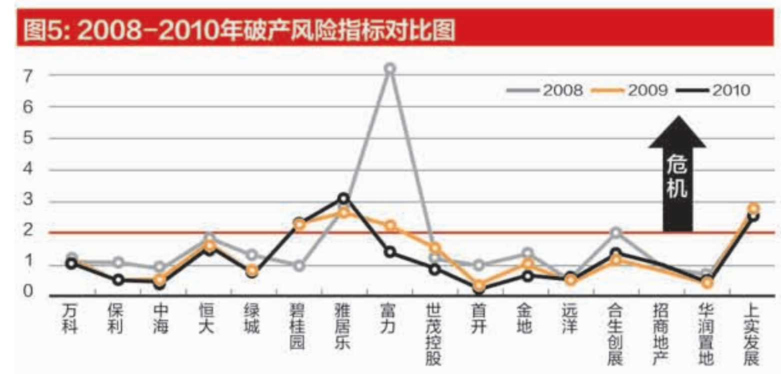


图 6:2008-2010 年净负债率对比图

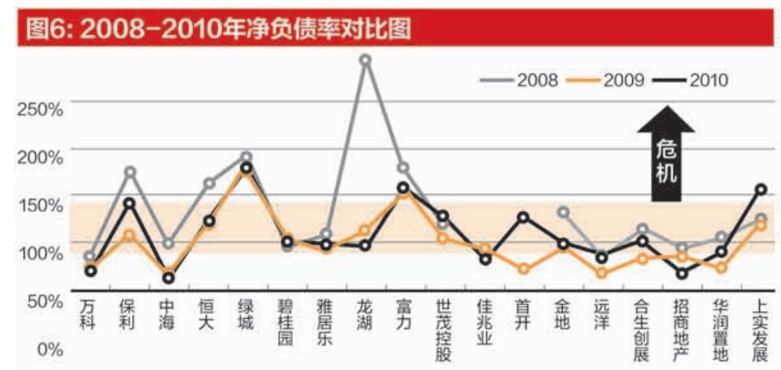


图 7:2008-2010 年存货周转率对比图

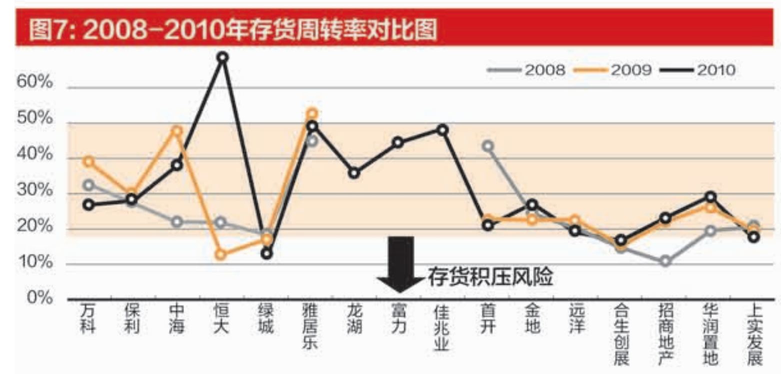


图 8:2008-2010 年短期风险头寸对比图

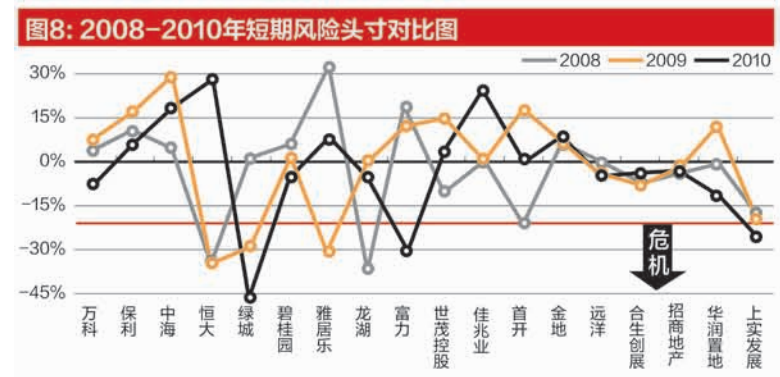
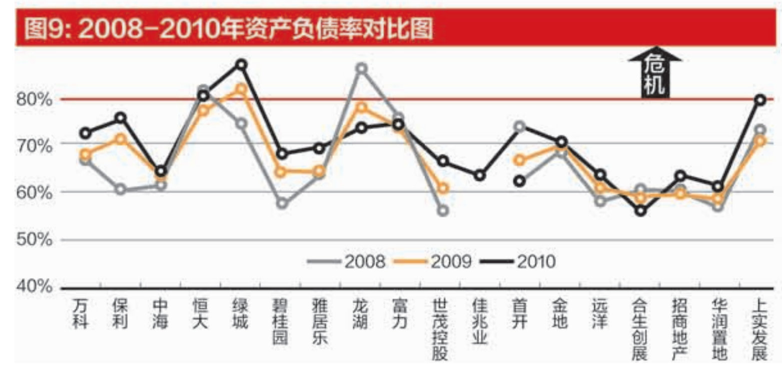


图 9:2008-2010 年资产负债率对比图



编辑:张琪 e-mail:zhangqi@eeo.com.cn | 美编:刘会芹

“纸”上谈兵 43
一家央企背景的公司用5年的时间成为纸业领导者

建筑如何体现价值观 44
商业利益与社会使命是否可以共存





西点揭秘:如何打造领导力

■ 赖瑞·杜尼松 / 文

西点校园中心有一片大“平原”,是学生集合的地方,在它的周围有六座塑像,最中间的是乔治·华盛顿。你也许会因此认为是华盛顿创建了这座学校。但事实并非如此。华盛顿总统确实曾经有意建一座军事学院,但他的国务卿托马斯·杰斐逊竭力反对,因为这是违背宪法精神的,所以华盛顿并没有继续推进此事。但为什么是华盛顿的雕像站在西点军校的广场中央?这和他在美国独立战争中的角色有关。迫切想要摆脱英国殖民统治的人们请求华盛顿带领军队来帮助他们争取自由和独立。想想,如果失败,他会失去财富、名誉,甚至生命。虽然他知道对方船坚炮利,军队实力比殖民地强大得多,从哪个角度看,这场战争都很难取胜。但他还是接受了,因为他相信,这项使命值得为之付出一切。

他为这个角色服务了八年,将军队团结在一起,靠的主要是他的决心和顽强。他取得了两次决定性的胜利,正是这两场战役决定了整个战争的胜利。其中一场战役的指挥官,曾被认为是华盛顿大陆军中最有军事才华的将领:本尼迪克特·阿诺德。1780年华盛顿委任阿诺德为西点司令——在独立战争中,因为位置险要,西点曾是重要的战场。但阿诺德作风骄悍,生活奢侈,和华盛顿不同,他为了自己的利益,妄图把西点出卖给英国人,以求换得金钱和英国海军的官职。计划被揭穿后,阿诺德逃上一艘英国船,最终客死伦敦,并没有得到对方许诺的任命与钱。

品格是领导力的基础

本尼迪克特·阿诺德和华盛顿同时出现在西点的校园里,这是美国唯一陈列了阿诺德纪念碑的地方,但他的名字被划掉了,这意味着他已经从这个国家的荣誉榜上被抹去了。在美国,他的名字已经同“叛国者”等同,如果某人被称作“阿诺德”,那就是意味着这个人不值得信任。

我们来对比一下这二人,从技术角度看,阿诺德的军事才能可能胜于华盛顿,但为什么一个被人唾弃,另一个则名垂青史?二者的区别就是品格(Character)。在英语里,这个词的内涵很丰富。但在这里,我使用品格一词,是指一个人在一生中都表现出这样一种性格特征:乐意服务他人。对于华盛顿来说,是如何利用自身能力长期为殖民地人民争取利益,而如果你管理着一家公司,则是如何用领导力来服务于客户、员工、国家和社会。我认为,这是西点一直努力践行的一种积极品格,这也是为什么华盛顿的塑像会被放在校园的中央。

> 品格是高效领导力的真正基础,事实上,这也是西点军校得以建立的原因

品格是高效领导力的真正基础,事实上,这也是西点军校得以建立的原因。我们已经知道,并不是乔治·华盛顿建立了西点,那么是谁呢?答案就是托马斯·杰斐逊。他在做国务卿时曾竭力反对建校,但这位美国建国以来的第三位总统一上任就签署通过了建立军事学院的文件。为什么?历史学家们对此一直争论不休,一种比较有说服力的观点认为,杰斐逊不相信当时的军队高层,所以大量裁军,遣散军队官员。问题随之而来,如何安置这些军官?他想到了建立一所军校,让这些经历了独立战争和建国的英雄、爱国者们去传授乔治·华盛顿所代表的那种领导力,培养值得信任的、能用所掌军事权力服务大众而不是个人私利的军人。

那么,什么是品格?25年里我一直在思考如何定义。从价值中性的角度,剔除道德的因素,品格就是一套习惯的集合。我们每个人都有习惯,习惯让生活变得更轻松,你不用为早餐吃什么而费心,习惯会提醒我们一般应该做什么,它意味着我们会重复地做同样的决策。但在这里,用来定义品格的“习惯”,则决定了任何给定环境下人们最可能做出的第一反应。当然,我们是人,有着自由意志,可以为自己的选择负责,所以,我们有能力改变习惯,进而改变品格。品格可以变得更好,也可以变得更坏。

而通常我们提到一个人的品格,常常具有道德内涵。那么领导力中的道德品格是指什么?我认为,就是指一个领导者所具有的习惯,决定了在一种环境中,怎么样做在道德上是正确的。

既然这样,我该如何决策才是道德正确的,换句话说,决策的基础是什么?哲学家们对此已经讨论了2500年,他们不断地回到三个最基本的问题:

第一,一项决策或行动对别人有何影响?首先要确保能够帮助而不是伤害别人,对那些我负有特殊责任的人,则应尽力使他们收益更多。

第二,分析决策或行动本身,是否遵守或破坏了某些道德原则,比如诚实、守信、公正、尊重他人权利等,这些原则是必须遵守的,不管结果如何。

▶下转42版



经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.09
编辑:张琪 e-mail: zhangqi@eeo.com.cn 美编:刘会芹

西点揭秘:如何打造领导力

▶上接 41 版

第三,决策或行动能反映出决策者自己的品格吗?行动代表了一个个体是他自己而不是别人,那么这些行动能够反映出你的美德和品格吗?

这是一种非常简单但很有效的方式来衡量在某种特定情境中你的选择是否正确。其中,第三个问题尤为重要,因为前两个有时会发生冲突。很可能一个人的决策惠及到了大多数人,但却违背了某些行为原则,而一个遵循了道德原则作出的决策,也可能会损害到他人。这样的矛盾在生活中时常发生,而第三个问题则可以在这种情况出现时帮你作出决策。

我们为什么一定要遵守道德?我想介绍哈佛教授科尔伯格的研究,他研究的是道德发展心理学(psychology moral development),他发现遵守道德的观念和习惯是伴随着人们的生命周期而逐渐成熟的。最初,人们遵守道德是因为这样可以帮他们远离麻烦,让生活变得更容易。比如,我到西点报到那天,我并没有遵守规则的意识,但校长告诉我们不能偷窃,不能说慌,否则会被送回家,那天起我要求自己连说假话的想法都不要有,因为我不想受到被送回家的惩罚。所以首先,人们遵守道德是出于自身需要。上了三年级,我实际上已经进入了第二个层面。在西点,宿舍管理员每天晚上都要检查学生是否都在房间里,他会敲敲门问是否每个人都在,如果房间里有人回答是,他就会认为所有人都在。一天晚上,管理员只是站在楼梯上大声喊:1 号房间,2 号房间,3 号房间……人全了么?在短短 45 秒钟,他检查到了四层楼的所有 64 个房间,看,当你相信别人都说真话的情形下,生活变得更有效率。从西点毕业的时候,我还是决定做一个说真话的人,不管别人怎么做,我会为自己负责,不是因为别人要求你,遵守道德成为自动自发的行为,这是第三个层面。

何谓"领导力"

关于领导者的品格我们讲了很多,现在来看看领导力。领导力就像品格,也很难用一个定义来描述。有人说领导力就是"让别人为你做事",关于领导力我们甚至可以找到 200 多个定义,但这些定义都具备两个关键要素,目标和人。领导者利用自己的影响力把二者结合在一起,这样,人完成了目标,这个过程中,人的需要也得到了满足。

那么如何培养领导力?西点军校的四年,大部分时间都会教授学生成为一个领导者所必需的知识和技能等。但这还不够,如果只传授技能,那我们只能得到本尼迪克特·阿诺德,他可能用这些技能来做好事,也可能利用它来做坏事,而如果我们把培养品格放在最核心的位置,那么我们将得到乔治·华盛顿这样的领导者,能够为了别人而不是自己的私利来使用这些技能。

在"领导力光谱"上,一些规模上千亿的公司的 CEO,因为追逐金钱而触犯法律,最终被送进监狱。另外一些人确实是很好的领导者材料,但他们热衷出名,他们更喜欢做名人而不是公司的领导者。最后,就是那些被吉姆·柯林斯称为"伟大"公司的 CEO 们,无一例外,这些领导者都具有非凡的领导力,他们不仅有管理天赋,而且都有极强的意志和高尚的人格,有宗教信仰,他们把建设一个伟大的公司放在第一位,很少考虑个人。他们把源源不断的能量用来服务客户、员工和社会。人们信任他们,公司开始蒸蒸日上。而且,我们有实验性的证据表明,那些致力于服务他人的道德领导者,比那些自利导向的领导者,往往能够带来更高的产出,所得个人回报也更多。

领导力的四个阶段

让我们看看一位西点新生的经历。到达西点的第一天,他将由高年级的学生带领,被告知严格服从上级或师长的领导,宣誓履行对国家的责任和义务。他要参加很多体育活动、军事训练,每学年还要参加领袖训练。学术课程要求他多提问题,着重训练分析和解决问题能力,知道何时服从、何时问正确的问题、何时批判。此外,宗教也是军事学校生活里很重要的一部分。到第三年新人变老人,就可以带新生了。在大四,他将担任更高级别的领导角色,带领更大规模的训练。毕业典礼那天,同样要宣誓:忠诚服务这个国家。

西点的领导力培养要经过四个阶段:新生只需对自己负责,服从命令;第二年,他们中的一些将变成一些小组的领导者;第三年,他们有可能会去领导那些组长;到了大四,表现优秀的人将领导更大的团体。实际上,这样的四个阶段,适用于任何一个组织,政府、公司、大学等。最初,你只是一个个人贡献者(individual contributor),也叫跟随者(follower),做最基础性的工作,生产产品等。你也许会问,跟随者和领导力有什么关系?成为跟随者那么重要吗?引用罗伯特·李将军的话,我无法相信一个连自己都管不好的人能够指挥好别人,所以成为好的领导者先要成为一个好的追随者,先学会管理和领导自己。如果做得好,你将有机会成为一个基层领导者,你需要和那些最底层的跟随者们进行面对面的沟通,这是领导力发展的第二阶段——面对面的领导者(face to face leadership)。接着,你将被提升为间接领导者(indirectly leadership),你不再直接管理那些个人贡献者,而是管理面对面的领导者。最后,如果表现足够出色,你将被提拔为高级领导者(senior leadership)。

我们首先来看看跟随者。一些人曾经对跟随者进行研究,使用两个维度来考察这个群体:积极度和独立性。积极的跟随者会在这个角色上行动积极,消极跟随者则相反。独立性则是看跟随者是否能够独立进行思考。一些跟随者两个指标都很低,他们既不关心自己应该做什么,也不会积极主动去做。那些主动性高却不会独立思考的人需要别人告诉他们应该做什么,这种人很积极,所以我们要当心他们把事情做错,但只要进行足够的指导,他们将非常有用。第三种跟随者可能是数量最少的一种类型,他们会独立思考,知道组织目前的状况,应该做些什么,但他们不够主动,往往只是抱怨,而不会行动。最后一种,既有独立思考能力又积极主动的跟随者,是成为领导者的最好人选。在一个组织内部,我们可以根据以上两个维度来发现和培养高效率的第四种跟随者,在招聘遴选阶段,也可以设置相应的工具来努力挖掘这种跟随者。

有趣的是,如果我们将一个好的跟随者和一个好的领导者进行比较,会在他们身上发现很多相同点,甚至找不出什么大的区别。虽然角色不同,但他们都能够很好地完成组织的目标。所以,研究跟随者和面对面的领导者之间的转化就非常有价值,这可以帮助我们弄清楚,是什么特质——包括认知、实践层面——决定了最理想的领导力。

就每一种职业生涯来说,我们都要经过从跟随者到高级领导者这四个阶段。在一个组织成员从一种角色向高一级别的角色转换时,如果组织能够为他提供足够多的培训,让他意识到现在正在做的事情和以往都不同,而不仅仅是靠他自己经历挫折而汲取经验教训,那么,他在未来角色上的成功几率就会大大提高。

接下来让我们看看做面对面领导者时需要注意的原则。在西点,我们有面对面领导者的 15 条原则,帮助晋级为小组领导者的学生领导他的小团队。其中的一条是这样的:领导者从下属那里得到的不仅仅是顺从。要赞赏他们拥有的知识、主动性、技巧、理解力和判断力,引导他们发挥上述能力,推进任务的执行。我们确实需要学习团队合作,但我认为真正的团队建设大师是那些能够洞悉人类弱点的人,因为不好的行为会腐蚀整个团队,助长政治争斗,所以必须克服那些影响整个团队运行的人性弱点。比如说人的本性中天然的自我保护倾向会导致人和人之间的不信任:如果你利用我的诚实和信任反过来伤害我怎么办?人们不会开诚布公地争论如何作出决策,采取什么行动来完成组织目标,整个组织就会变成一盘散沙,成员也不会再尽职尽责。所以,只有战胜这样的人性弱点,发挥每个人的才能,团队协作才能真正成为组织最核心的竞争力。

对于间接领导者来说,这是他第一次领导那些本身也是领导者的人,意味着什么?你需要改变管理方式,你不可能再走到人群中和他们直接进行交流,你需要借助别人来进行管理。其次,你需要授权,如果仍然把大量精力用来做那些作为面对面的领导者应该做的事情,就会错过作为一个更高级别领导者需要关注的更重要的事情。而且,此时,你第一次处于组织架构的中间级别,你不仅要向上级负责,还要向你所管理的下属负责,当不能两全时,冲突就会产生。

如何处理冲突呢?有时,人们会对矛盾视而不见,以维持一种表面上的和谐,长此以往,矛盾会越积越大以至于无法解决。我们需要学会处理人际矛盾,区分建设性的行为和破坏性的行为,面对冲突,努力解决,并提升解决冲突的技巧,理想目标是通过冲突的解决来巩固而不是削弱成员之间的关系。

最后让我们来看看高级领导者。高级领导者需要做的事情是做决策。在一个组织内部,可以有很多决策者,但最难的决策需要由那些最高的领导者来做。如何做决策,和下属一起还是自己做决策?有四种选择:不需要下属参与;向个别下属咨询,自己决策;向下属集体咨询,自己决定;让下属集体决定。

具体选择哪一种,要根据具体情况而定。例如,时间紧迫,必须马上决策,那么无疑应选择第一种,医生在做手术的时候不需要和谁商量,只需要下达指令由别人来执行。如果某一决策对公司前途影响巨大,那么我建议用第三种方式,原因有两个:第一,通过与成员进行头脑风暴,可以充分考虑到每一种可能,而且能够强化你的领导者角色;第二,成员通过交流而达成一致,领导者不必独自承担决策的后果。还有一种情形,如果你只是需要某些信息,决策本身并不重要,那么使用第二种方式,找到某个下属,获得你需要的信息,然后回到办公室,自己做决策即可。最后一种情形,你需要每个人都清楚当前的形势,了解下一步应该采取的步骤,需要他们支持决策、齐心合力来努力完成目标,那么选择利用集体决定,让成员自己做决策。

我们还会遇到危机中的决策问题。对于一个组织来说,会因各种各样的原因而遭遇危机:自然灾害,市场波动、产品危机、技术故障、管理层剧变等等,危机中的领导力应该是什么样子?我很喜欢讲谢克顿(Emest Shackleton)爵士到南极探险的故事。在船被冰面卡住不能前行、又不知道自己所在位置的情况下,他带领自己的船员乘救生船在冰冷的海面上继续前行 800 英里,终于在暴风雪来临前找到有补给的小岛,挽救了整船人的生命,并最终完成穿越南极的探险。船长谢克顿在面对危机时,首先坦诚地将真实信息(危机)告诉全体船员,但作为一个领导者,他的使命是保护每个人的生命,他要求所有人都要严格听从他的指挥,因为在这种情况下,团结是最重要的,然后,他听取有经验的船员的意见并自己做决定,由自己承担决策的后果。可见,他使用了第三种决策方式。

需要注意的是,有些情况下,危机往往也是机遇。我们可以看看牙签鸟和鳄鱼的例子,鳄鱼为了将嘴里的食物残渣清理干净,常常张开嘴,让牙签鸟来吃塞在它牙缝里的肉丝。对于牙签鸟来说,这并不是危机,而是机会。很多优秀的公司在危机中主动进行改革,调整新的方向,一些人则去创立新的公司来利用危机提供的机会,将不利变成有利。

总之,西点领导力强调,领导力是一个结合个人与目标的过程,成功做到此的人一定要有足够的知识和技能,同时具有内在的品格和很强的道德标准,愿意服务别人,这样的人会得到别人的信任,一呼百应,吸引优秀的追随者,他们为前者所激励,共同致力于某个伟大目标。这样的领导力改变了西点、美国甚至整个西方社会,希望我们所有人都拥护这样的领导力。

西点军校

在美国 500 强企业中,人们学到的是行为准则;而在西点人们学到的是品德。西点培养的领导人比哈佛商学院要多。西点培养领导人的智慧结晶,也是西点关于领导人操守的贤明至理。长久以来,西点成功地培养了无数的世界性领导人才,包括军事将领和民间领袖,显示西点的教育模式完备而经得起时代的考验。不论是训练领导人才或是发展自我的领导技巧,西点的教育模式都是能提供宝贵经验的。

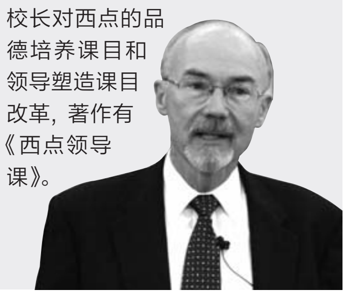
前西点军校校长大卫·帕尔默将军说:"随便找个人给我,只要不是精神分裂症,我就可以把他培养成领导者。"



华盖创意 / 供图

赖瑞·杜尼松

1966 年毕业于西点军校,在美国军中服役将近 28 年,上校军衔,参加过越战,驻军韩国。获斯坦福大学经济学和工程学两个硕士学位,获哈佛大学教育学博士。在西点任教 15 年主讲伦理学、经济学和领导学并协助校长对西点的品德培养课目和领导塑造课目改革,著作有《西点领导课》。



情境领导力:领导者的西方指南

■ 爱德·沃尔德 / 文

当我还是个青年人的时候,我就已经意识对领导力这个话题充满兴趣。因为它可以帮助我了解为什么一些企业家得以成功,而有些企业家却总是左右摇摆,止步不前。

我当空军的时候,如何拥有卓越的领导力,依然是我思考的话题。我们周边往往充斥了很多与领导力相关的信息,问题在于,在你进入一种情境的时候,你是领导者,你需要做出决策,而领导力往往就是如何影响一群人愿意为达到特定的目标而努力。

为什么领导者要关注领导力?事实上,无论是中国还是美国,一些领导者未必会在意领导力,有时候是为了一己之利而不是为了成为好的领导。

我可以举两个例子。第一个是关于一间美国的餐馆。在美国,五月的第二个周日是母亲节,人们会出去吃顿大餐,度过一段愉快时光。你有没有这样的经历,当你走进一个房间或一个公司的时候,你立刻会感觉有什么地方不对,这就是发生在我们身上的事情。大概在两年前,我们去了一间餐厅,一进去没人招呼,点菜也不顺畅,食物很久才端上来,不好吃而且结账很慢,我们还看到周围的消费者们也经历了同样糟糕的情形。于是我想到和经理聊聊,发现领导层根本不关心领导力,所以没有人关注服务。一些欧洲公司尽管不会给一些领导者以特定职位,但是他们懂得责任,关注领导力。

第二个是截然相反的例子,是关于 Double Tree Hotel(双树酒店),每次去都印象很深。几乎在第一次到达那里的时候,我们就发现他们很在乎领导力。他们会说,我们希望在两年内成为排名前十的酒店。领导很关注培训,关注员工本身,每个层面的员工都被授权改善服务。

我们需要关注领导力,因为我们被任命为领导者,而这就是我们的责任。多年的研究表明,"情境领导力"有两点需要关注:首先,领导和被领导者之间的关系很重要。其次,弄清你要处理的具体情境。

有一次我去清华给中国的一些房地产商讲课,我首先给他们讲了美国这个行业的情况。我并不想过多情况领导者和被领导者之间的关系,而尤为强调要关注情境。情境领导力中包含关系行为、领导者的行为、职责行为、追随者的状态。领导者有大量信息要和下属沟通,要做什么,谁来做,何时做,怎么做。这并不是说这就是全部的规则,而只是说要关注工作本身。随之也产生了四种领导方式:告知式、教练式、参与式、授权式。

告知式不是以对话的方式来说,"你是不是可以完成这项工作呢?",而是直接说,"请你完成这项工作"。问题在于,如何决定采用哪种领导风格最恰当呢?我们需要找到一种方法来做出迅速判断,而不能说工作中事到临前再去翻书。我们需要理解要做什么,选择适合的领导风格。

简单来说,这四种风格中,雇员的独立性递增。"告知式"应用于没信心没能力的新人,他们需要老板告知我究竟要怎么去做;当雇员开始有一些经验的时候,可以运用"教练式",它适合有信心没能力的熟手;"参与式"应用于有能力没把握的下属,他们可以更独立地来完成一项工作;"授权式"用于有能力有信心的下属,他们非常清晰自己的责任,能很好地完成工作。

这样来看,如果有些人尚不能独立完成工作,需要指导和帮助的话,领导者如果放任不管,那后果会如何?一定会出现问题。有位女孩最近很恼怒地告诉我,她完全不能理解她的领导。她刚参加工作,需要指令式(告知式)的领导,而问题在于,她的上司用的更多的是授权式,她总是不能做好,甚至不能和对方谈谈,这让她感到很有挫折感。

因此,问题在于,领导者需要根据不同的情境,来选择不同领导风格的优先次序。领导力是个循序渐进的变化过程。情境领导力的应用,需要努力正确地评估被领导者的状态。即便你的员工目前做得很好,你也需要敏感地观察他的需要,相应选择领导风格,就会获得更好的员工。

(本专题文章根据作者在"香柏领导力论坛"上的演讲整理,由香柏领导力机构授权刊登,特别致谢)

爱德·沃尔德

战略金融伙伴公司的金融顾问。加入战略金融伙伴之前曾服役于美国空军,退役时为上校军衔。目前是美国"爱世界"成员,讲授"情境领导学"(Situational Leadership),其理念核心是,领导者应针对被领导者个人或团队的情况而适当调整自己的行为。情境领导已经成为当代组织行为学中最重要的概念之一。



造纸行业整合相对较晚,那些成熟行业的市场格局应该也会同样发生在造纸行业上

华盖创意/供图

“纸”上谈兵

■ 张昊 / 文

在中国的商业版图中,任何一个产业有央企进驻,都不会被简单地认为是一次“搅局”。因为央企天然地享有政策和资源上的优势,它也应该或注定是整个行业的领导者。

中国纸业投资总公司(下称“中国纸业”)也曾面临这样的境况,2005年它进入完全陌生的造纸行业时,企业名称还是“中国物资开发投资总公司(下称‘中物投’)”。而从无到有,到由小变大,它只用了五年时间,乍一看这又是一个央企垄断型行业的雏形。

的确,中国的造纸业已经进入了一个产业集中化的阶段。从上世纪90年代的一万多家造纸企业,到2007年时,已变成了3000多家,而在2011年底,又将消失一大部分。企业之间的并购越来越频繁,但这其中,最引人注目的还是有央企背景的中国纸业和中国冶金。它们比行业老大玖龙纸业晚了10年,而如今一个从南收到北,一个从北收到南,咄咄逼人的势头让整个行业胆寒。

后排超车

2005年是个节点,中国纸业的母公司诚通集团正式被国务院国资委确定为国有资产经营公司试点单位,主要职责就是推进央企的改革和重组。而1988年成立的中物投自然是其主力之一,当时的中物投主要业务就是短线物资开发投资基金,给一些国有大中型企业提供技术改造资金,用于生产进口替代产品,当时在小十个行业的近百家企业都有投资。

而在2000年之后,这个模式遇到了瓶颈。之前的业务属于债务性投资,收取利息或产品补偿,但快速的经济发展形势使得投资方式越来越长线化。中物投的定位就发生了偏差,一方面资源被长期占用,流动性很差,而另一方面,由于投资面过宽,在企业里的话语权很小。眼看着自己投资的一些国企资不抵债,中物投这种模式已走不下去。2002年中物投开始酝酿转型。

在央企重组大幕拉开之时,中物投选择以纸业为切入点并不意外。因为1989年,中物投投资了佛山的华新包装,虽然股权特别少,只有6%,但其中有不少像利乐(饮料包装供货商)这样的将来成为重要业务基础的优质资源。当时华新包装的大股东佛山市政府想筹集资金退出,找到了中物投。因为十几年的合作关系,回报一直不错,中物投就决定整体收购。2005年,双方签订股权转让协议,中物投拥有了第一家控股的纸业上市公司。

但华新包装的资产额只有20多亿元,九成都是纸业资产,而且效益不好。15万吨规模在行业里排在50名外,缺乏竞争力。这让中物投很困惑,这能否成为转型的附着点?一方面,从投资到实业,人员和管理的跨度会很大,另一方面,华新包装的规模并不足以承载中物投的全部资源。

这个困惑持续了两年,直到2007年诚通集团开始梳理集团战略,中物投才有了一个比较初步的定位。“我们考察了很多项目,利乐是一个不错的盈利项目,我们尝试着去做利乐的原纸供应商,所以就把目标定为附加值较高的液体包装纸和食品包装纸板。”那个阶段,童来明的工作重心就是寻找各个地区的液包纸生产线,“起初甚至找过烟台一条停了好多年的生产线,还有包括河南的一个纸厂,最后才阴差阳错的找到了红塔仁恒。”但这个谈判过程很复杂,管理方对中物投的模式并不认可,直到童来明找到了股东方,双方才有了初步的意向,“它们是做烟的企业,本身就想放弃做纸这一块,而我们又急缺。再加上它们也是国企背景,双方的重组还是很顺畅。”

这时已经是2009年了,中物投拥有的纸业资产已经达到了60亿元,它甚至已经形成了一条简单的产业链。但新的困惑又来了,华新包装的上市股票“粤华包B”只是一只B股,多年的投资经验让童来明意识到中物投要想在纸业做大做强,必须要打通资本市场。于是,他开始尝试收购A股上市公司冠豪高新。在收购红塔仁恒不久,中物投便收购了湛江冠龙纸业进入了特种纸领域。紧接着,2009年年底就完成了对冠豪高新的控股。

此时的中物投已完成了最基本的产业转型,通过一系列“大吃小”型的并购,它已经跃升至行业前十名。在2010年,中物投正式更名为中国纸业,并且,纸业的主项业务申请也得到了国资委的批复。

没有了任何的后顾之忧,童来明的落棋速度越来越快。岳阳纸业是他第一个“小吃大”的目标,当时中国纸业的资产是100亿元,仅仅是岳阳纸业的一半。“它们的利润水平偏低,但拥有的资源不差,在湖南省国资委找到我们时,我觉得这是个千载难逢的好机会。”童来明马不停蹄地开始操作这次并购,愣是后排超车,赶在中冶纸业之前,跟湖南相关方面达成了一致。2010年9月,中国纸业以25亿元现金作为出资,泰格林纸集团(岳阳纸业母公司)以净资产作为出资,重组后的泰格林纸集团成为中国纸业控股的公司。

并购的逻辑

因为诚通集团的原因,中国纸业可以说并不缺乏并购对象。它收购的几家企业都是国企,在国资委的协调下,中国纸业完成收购的难度要远远低于其他类型的企业。但与诚通集团相对被动的情况不同,中国纸业主动得多。“走着走着就会有一些问题要解决。包括红塔仁恒,到后来的冠龙纸业,我们都在围绕着公司的未来版图。”

但如此短时间内的一系列并购,还是不符合传统概念中一个企业正常的发展路径。从企业本身来讲,中国纸业的收购有更多的宏观意味,其一是参与了国企重组和改革,其二则是整个造纸行业的产业升级。

而从一个行业的角度来看,童来明则认为并购不可避免。一方面是政策变化,“在早期,国家对这个行业的控制没那么紧,10万吨以下的机械浆省里就可以批,于是早先那些企业手头都攒了很多批文。太阳纸业就很典型,它有很多的项目储备和土地储备,有需要时就扩一条线。现在不行了,土地和批文都非常困难,我们在广西的项目已经报了三年了,才完成了工作量的三成。报批纸项目还相对好一点,浆项目没两三年根本不可能。”

> 一家央企背景的投资公司为什么会改行造纸,它又是如何在短短五年时间里确立行业垄断地位的

当然新政策至少给了企业发展理论上的可能,但特殊国情几乎堵死了新建制浆项目的机会。发改委现在批复的项目,化学浆要从30万吨起步,同时还要配套相应的林地。而在我国,很难找到符合这样自然条件的区域。

中国的森林资源一直匮乏,这也是多年来纸业以草为主的原料格局没有改变的主要原因。无论是生产规模,生产效率,还是环保指标,草浆比世界上通用的木浆都落后了很多。而我国直到20世纪90年代中期,才确定了以木浆为主的路线。这就造成目前的设备、生产线、林地都跟不上发展要求。想扩张,就必须拥有林地,而林地资源又有一定的地域垄断性。像中国纸业这样的后来者,如果新建,先不论资金,选址就够头疼了。

所以,并购成了没有办法的办法。不仅仅是中国纸业,包括同样是央企的中国冶金,还有外企和民营企业都在找寻各种机会参与并购。资本市场的反应最明显,“重组”成了纸业板块的关键词,几乎一半的纸业上市公司都有重组和被重组的可能。

但好项目依然是稀缺资源。就像岳阳纸业这样“林浆纸一体化”企业,如果单纯从市场价值看,绝对是各家企业眼中的“香饽饽”。而这种企业也只有同属国企的中国纸业才吃得下。

造纸行业演变成了和矿石、燃料相同的资源型行业。上游掌控着整条产业链,也占据着利益链条中最大的一块。南美因为拥有丰富的林木资源,纸业基本上没有造纸,只做林浆行业,像巴西鹦鹉商品浆的毛利甚至能达到40%。这让国内造纸行业很是艳羡,因为国内的优质资源实在少得可怜。

童来明开始认真考虑“走出去”的可能性。相比于国际巨头,中国纸业还略显单薄。稳居首位的美国国际纸业(IP),拥有林地200万公顷,总资产超过253亿美元。而即使是中国纸业完成近期目标,1000万亩的林地跟IP也并不在一个数量级上。

但问题是目前全球商品浆供应市场寡头垄断格局已逐步形成,几大主要的商品浆供应商基本掌握了木浆的定价权,而国内下游造纸企业规模小、产能分散,议价能力十分有限。这种局面不仅增加了国内造纸行业的原料供应风险,而且大大挤压了造纸企业的盈利空间。长此以往,国内企业将陷入低价竞争的恶性循环。“走出去”建立海外林浆资源保障体系有很大的必要性,但确实是一个复杂的系统工程。

“这需要有坚实的企业资源基础提供支撑,包括国际化的管理基础、全球化的商业模式、国际化的专家队伍、人才储备以及强有力的资本支持,甚至需要国家强大的综合实力作为后盾。目前,我国造纸企业大多处于增加自身积累的阶段,可以借鉴和效仿的成功范例并不多。”中国纸业已着手接触、研究在南美洲、东南亚、大洋洲、俄罗斯、非洲等林木资源相对丰富的国家和地区的投资机会。

临近采访结束,童来明提到了中国纸业的第二次转型——从制造型企业向资源控制性企业转变。“我最近让战略部在研究一个事,就是一些成熟的行业在完成洗牌后,前三名的市场占有率大概是多少?造纸行业整合相对较晚,那些成熟行业的市场格局应该也会同样发生在造纸行业上。”

专利围城与创新困境

■ 李晶 / 文

残酷的商业世界里,无休止的专利诉讼背后究竟是怎样的商业逻辑?或许就像巴菲特曾经说过的那样,新一轮财富的获取在于找出新的专利权。

4月28日,华为宣布将以侵犯公司数据卡、LTE专利和商标权的名义,正式在德国、法国和匈牙利对中兴通讯提起法律诉讼;仅仅20个小时后,4月29日下午,中兴通讯发表反诉声明称,已于当天“在中国针对华为技术有限公司侵犯中兴通讯第四代移动通信系统(LTE)若干重要专利递交了诉状。”一时间,这两家在全球4G的LTE商业网络市场份额位列第二和第三的公司剑拔弩张。专利之争的背后无疑是一场市场博弈,对欧洲市场的殊死争夺是双方交锋的导火索。

至此,专利之争在全球通讯市场进一步升级。此前半年中,专利诉讼在摩托罗拉、诺基亚-西门子(诺西)之于华为、爱立信之于中兴通讯公司之间争先上演。据不完全统计,2010年仅仅发生在通信行业的专利诉讼就达到数百起,其中苹果公司46起,摩托罗拉44起,三星32起,诺基亚27起专利诉讼。

核心专利的围墙

“一个开发者在其使用标准化技术开发新产品时必须用到的、绕不开的专利就应被视为核心专利,在通信业,持有核心专利对一家企业意味着拥有真正的竞争优势。”爱立信(中国)通信有限公司常务副总裁赵钧陶说,“首先,持有专利,可在让企业在市场运营上拥有足够的行动自由。其次,不用向其他企业购买专利,这意味着相对较短的产品开发周期、较低的销售成本和较短的上市时间;再次,减少专利费支出,增加专利授权收入,核心专利给企业带来的是核心竞争力。”

“当然,就像我们不能因为一支球队的拉拉队加油声最响亮,就把冠军颁给它一样,仅仅根据提交专利数多少来判断一家企业的实力,是没有说服力的。”在赵钧陶看来,评判一家企业是否真正具有专利实力,首先要看其技术承继以及对标准化的贡献。除此之外,商业化的能力很重要,即能否成功地将专利转化为生产力,是评判一家企业专利实力的重要标准。

一直以来,通信行业的专利就是把双刃剑,一方面互联互通的前提是开放与合作;但同时,技术的日新月异以及企业之间的相互追赶让专利的围城几乎无所不在。典型的例子是,当运营商正在兴建3G网络时,企业已开始为4G摇旗呐喊。这是一场残酷的博弈,一项有优势的核心专利,在其生命周期内在全球各国获得许可总花费甚至要高达300万-500万美元,而它随时都有被超越的风险。

“事实上,通信行业与其他行业并不一样。如果你的运营商使用的是爱立信的基站,而你却无法给一个使用别的厂商无线技术的运营商的用户打电话——这样的场景简直无法想象。因此,任何一种通信技术能否培育市场成功在很大程度上依赖于行业内的互操作性和规模效应。”赵钧陶说。

开放与共享

开放与共享是充分竞争的前提。事实上,没有一家公司能够独自地完成创新活动。企业和同行的关系是既竞争又合作的关系,而且,很多情况下,创意点子正来自与产业链中的供应商、用户以及创意伙伴的合作。

SAP公司联席首席执行官孔翰宁说:“我们知道获得知识的最佳方法就是知识共享。如果时时刻刻设法保护自己,那么这场游戏已经输了一半。重要的是通过开放与共享走在竞争者前面。”尽管SAP公司在与微软、IBM等几家共同开发软件的大型伙伴合作时,同样设法保护自己,但绝大多数时候它是将大门敞开的。

除此之外,专利与创新之间并不完全划等号。美国专利研究机构IFI Claims Patent Service的调查显示:在去年,微软获得3094项专利,仅次于IBM的5896项和三星的4551项。苹果仅排名第46位,获得563项专利,在专利数量上虽然只有微软的六分之一,但毫无疑问,苹果公司在产品创新的攻势上表现得更加凌厉,iPad与iPhone的风靡全球就说明了这一点。微软前“创业公司布道师”、目前任职于谷歌的唐·道奇曾公开表示:“将微软和苹果过去十年的创新、新产品和全新商业领域进行比较,结果会很明显。微软的创新者从750多亿美元的研发和并购投资中获得了什么呢?”

> 在专利的围墙与开放创新之间并不存在着根本的矛盾,相反,这两者之间是一种动态的平衡关系

显然,专注于保护现有市场而不是创造新市场,很容易让大公司陷入“创新困境”。问题的关键在于,专利的目的是保护技术创新者的热情,它的前提是技术突破而不是首先问问人们究竟想要什么,而后者则是商业创新的前提。

据爱立信全球CEO卫翰思介绍,爱立信平均每年投入研发的费用是50亿美元。在他看来,目前全球超过55亿人拥有手机,因此让55亿人联系的关键就是标准化,而这就是爱立信创新的关键。“爱立信持有2.7万项获批专利,每年都有5000-10000个专利创造出来,我们希望和竞争对手分享,这是合作+竞争的模式。”

动态平衡

“在专利持有者与使用者之间,应该寻找利益与需要的平衡。”赵钧陶认为,技术共享和专利许可必须遵循FRAND原则,即Fair(公平)、Reasonable(合理)、Non-Discriminatory(非歧视)的原则,其鼓励向所有市场新进入者开放专利,同时保障专利持有人获得公平的回报。这才是一个良性的循环。

更重要的是,市场的蛋糕也必须通过竞争对手之间的开放与联合才能共同做大。事实上,在专利的围墙与开放创新之间并不存在着根本的矛盾,相反,这两者之间是一种动态的平衡关系。

“知识产权机制的本质特征就是鼓励创新,这是国内对知识产权制度存在的普遍认识。以一种专利机制来保护创新成果并促进创新精神,从而推动不断发展技术的进步,这是一个美好愿景。然而,对于企业来说,专利申请最初是使自己的商业利益不受侵犯的‘被动性’保护行为,但是在残酷市场环境中,专利保护必将进一步演化为排除竞争的‘主动性’防御工具。因此,实际上,知识产权制度具有双重属性,其本质特征不只是鼓励创新,在某种意义上,会一步刺激良性竞争。”道盛奇正管理咨询公司合伙人董少博认为。

一个典型的例子,全球最大的两家飞机制造公司——空客和波音,2004年之前,这两家公司在中国并没有申请几项专利,但是到了2005年,中国宣布要自主研制大飞机后,空客和波音则开始马不停蹄地在中国申请各种专利。原因很简单,空客、波音意识到中国的飞机制造商将成为其重要的竞争对手,不容小觑,这是情理之中的事情,空客和波音通过专利产权的保护来“跑马圈地”,以维持其在飞机制造领域的竞争优势。但正因为如此,这对其他飞机制造商的自主创新恰恰是一个激励。正因为知识产权制度具有刺激竞争本质特征,才在客观上起到了鼓励创新的作用。

万科反思系列 之三

建筑如何体现价值观

■ 姜汝祥 / 文

记得在一次与万科总裁郁亮的交谈中,郁亮坦然地谈到自己的一个担忧:人们购买的住宅是七十年的产权,但我们现在有多少产品能够经得起七十年的考验?或者说,我们现在的开发商在设计与建造产品时,是按照七十年的生命周期去考虑的吗?

于是,我们在产品战略规划中,开始研究什么叫经得起时间考验的公司。最后我们提供的答案是,首先要懂得敬畏客户,因为客户的一生完全可能会在这间房子中度过。从一对小夫妻在这儿孕育新生命开始,这家人就在这百十来平方米中,培养生命,直到这个生命长大成人,走向社会,而这对夫妻也会从青年走向老年。所以,住宅不仅是一个简单的产品,而是一个家庭几个生命的承载体,仅仅建一所好房子是不够的。

在为万科提供的战略咨询报告中,我们把房地产这种特殊的功能,叫做住宅产品的社会属性。在人类的进化史中,住宅扮演了极其特殊的角色,住宅不仅是一个安家的功能体,还是人类最基本的社会单元——家庭的载体。而这个载体是生产与创造社会道德伦理最基本的单元。

特别是在中国,住宅更具有着更特殊的性质,那就是,如果居住的房子不是自己购买的,人们几乎不认为那是"家"。一旦安了"家",人们会在其上倾注全部的心血,不仅是全部的财力,更是全部的价值观。这样一种价值链中,房地产商能够有多大的影响?如果仅是强调功能部分,你看到的是房子的商业价值,如果你看到房子的价值观部分,你看到的是这个产业对社会的担当。

应当说,万科对住宅产品的理解,一开始就与其他众多房地产商有着很多的区别,这种区别主要是王石本人的"英雄主义的人文情节",以及万科以"白领文化"为核心的员工主体意识,这两种意识都有一个最重要的特点,那就是对"自我"的尊重与弘扬。万科的宗旨是"建筑无限生活",万科是这样解释其宗旨的——"对客户,意味着了解你的生活,创造一个展现自我的理想空间,对员工,意味着了解你的追求,提供一个成就自我的理想平台。"

> 一旦安了"家",人们会在其上倾注全部的心血,不仅是全部的财力,更是全部的价值观。这样一种价值链中,房地产商能够有多大的影响?

这样的解释是很有万科特点的。对客户而言,住宅成为"了解生活"、"展现自我"、"理想空间",而对万科人,建造住宅则是"了解追求"、"成就自我"、"理想平台"。这个宗旨十多年了,一直没有改变过。这种对住宅产品的理解,不仅走在时代的前面(万科最早在城郊开发的楼盘,成为中国最早一批白领的精神家园之一),而且万科人就是这个白领群体中的一员。万科的领军人物王石最近到美国学习,发回来无数花花草草,这些花花草草恰恰与万科目标客户群的价值偏好几乎相同。

有了这种价值定位,我们再来看万科产品路线具体的扩张路线图,就懂得万科为什么是一家有战略的公司了。万科最核心的产品系列有三个,一个是世纪花城系列,另一个是城市花园系列,还有一个是金色家园。

世纪花城系列是大规模郊区低密度住宅,主要的目标客户是向往郊区生活的城市中产阶级,万科做这一产品系列是不得已而为之,万科拿不到城中心的地,又不愿意牺牲自己的价值主张,于是只好选择郊区。同样,中国最早期的城市白领,没有钱去买中心区域的住宅,但他们又渴望拥有自己独立的空间,于是万科选择了白领,白领也选择了万科,这便是历史的必然。

相比起世纪花城距离城中心相对较远的距离,城市花园系列要近一些,大多建立在城乡结合部,这是以白领或金领为目标客户群的中低密度住宅。在这个系列中,标志性的事件是1994年北京万科城市花园的德国式低层高密度设计,以及上海万科城市花园的新加坡式设计,这两个楼盘帮助万科确立了在城郊结合部进行大规模开发的成功模板。

离城最近,或者说在市区里的万科楼盘是"金色家园",这是城市中心区高密度高层住宅,面积小,没有多少小区空间,这对擅长做大社区,做小区环境品质的万科构成了挑战。但很快,万科就从客户价值中找到了价值定位:城市中心区高品质生活。

到今天,万科产品已经涵盖了从定位于职业新锐的青年公寓"蚂蚁工房",到成功人士的高端别墅"十七英里",但万科产品战略中的核心仍然没有变,那就是基于对中国主流中产阶层的关注与关爱,并通过自己的产品,去表达一种对未来中国走向世界的价值追求,这一点相信大家从世博会万科馆中会得到全新的体验。

万科明确地定位于中国最广大的中产阶层,明确地担当起这一阶层价值观代言人的使命,无论是在绿色环保、工业化住宅、企业公民,还是慈善事业方面,万科都在自己的产品上体现着这样一种价值观,那就是"让建筑赞美生命"。

这也让我感受到一家公司的产品战略其实并不复杂,关键是这家公司的管理层是去选择做一个产品,还是去选择与产品背后的目标客户共同成长,共同担当成长的使命。万科选择了中国的中产阶层作为目标客户,就等于选择了"橄榄型社会"的中间部分,作为自己商业利益的来源,更作为自己社会责任与历史使命的源泉。

也正是在这个意义上,我们也许就懂得王石为什么总在控制万科做商业地产的冲动,而万科为什么也总有人要有商业地产的冲动。这不是钱的问题,而是万科对目标客户的品牌承诺问题。

事实上做商业地产就未必有什么价值观问题,但有时候,聚焦是最能够说明你是真的在意目标客户,还是假的在意目标客户。更重要的是,我们要假设市场会有突然变脸的时候,这种时候,决定你是否存在的不是银行,而是客户。因为银行的钱是由这些平凡的客户提供的。

我看到一个报道,说王石提出了一个新的口号,叫万科的"星巴克战略",讲的就是万科要像星巴克一样,提供绿色产品的同时,引领一种阳光、透明、关爱宽容、积极向上的生活态度。我觉得,这就是万科产品战略的源泉。

(作者为北京锡恩企业管理顾问公司董事长,不代表本报观点)

3i:做稳健的增长型资本

■ 本报记者 胡蓉萍 见习记者 慧晶 实习记者 刘玉林 北京报道

作为全球最优秀的私募股权投资公司之一,3i集团十年前便已进入中国,然而,真正让3i在中国声名鹊起的,是2008年对餐饮品牌"小肥羊"的投资,这笔2000万美元的投资使3i获得了高逾3倍的回报。在华十年,3i已完成13项投资,总额达3亿美元,其中7项已成功退出,包括5项通过IPO实现退出。

近日,3i集团北美及亚洲区主席兼执行合伙人的Robert Stefanowski先生接受了《经济观察报》的采访。

经济观察报:能否谈谈3i在中国发展的优势和挑战?

Robert Stefanowski:我们有非常广阔的国际化网络和专业投资人才,这使得我们非常理解各个国家的经济情况,能对发展迅速的国家和经济体进行投资。

挑战主要是政府针对外国投资公司的监管条例和规则,比如对外国私募股权公司在投资公司中占有多数股权控股方面的限制。其实我们做的是增长型资本,是少数控股,一般少于50%,但是我们的专家会协助投资公司的管理层,共同致力于公司成长,再加上我们的国际网络,可以帮助它们在进行海外拓展,或者进入一个新的市场,或者获得原材料,同时又有一些新的营销方式。

经济观察报:除了以上这些,外资PE还能为中国市场带来什么?

Robert Stefanowski:消费者这块就是一个很好的例子,由于客户遍布全球,我们在消费者领域的知识非常丰富。另外,我们有一个项目叫"积极伙伴关系",项目员工在各领域都有着非常好的运营技能,他们直接到被投资公司帮助他们的把业绩做好。相比被动投资,我们尽可能做主动投资,不光投钱,而且提供一些其他帮助。

经济观察报:能不能说一下亚洲和北美私募股权投资在市场环境、投资策略上的不同?

Robert Stefanowski:从大的背景来看,中国经济的持续增长对私募来说是非常有吸引力的,在中国,我们关注的是经济快速发展下政府抑制通货膨胀的政策,而美国则相反,我们要考虑政府会采用何种刺激经济的做法,会产生怎样的影响。

从私募市场来说,美国开始得早,发展成熟,大型私募股权公司比较多。另外,美国债券市场比较发达。中国是一个新市场,但竞争也越来越激烈,资金正源源不断涌入。

经济观察报:你对中国PE市场怎么看,会不会出现小基金整合的过程?

Robert Stefanowski:对于整个市场来说,资金还是比较分散的。我们未来发展的关键是必须拥有掌握本币基金的能力,现在人民币基金不断涌现,这恐怕是未来的趋势。另外,过去用美元进行PE投资,需要得到政府的批准,用人民币就不需要,所以掌握本地货币可以增强竞争能力。

经济观察报:3i在中国主要关注哪些投资领域?

Robert Stefanowski:我们很重视消费领域,第二就是服务业。另外,随着中产阶级不断壮大,对医疗卫生、教育提出了更高的需求,所以我们对医疗保健和教育业也非常感兴趣。

经济观察报:投资策略上,3i与中资PE的主要区别是?

Robert Stefanowski:有两点,一些PE表现出机会主义,而我们始终专注于核心的行业领域。另外,很多小的PE公司不做充分的尽职调查,不花时间和精力来了解公司的情况,我们则比较保守,充分的调查后才会做决定。





蒂姆·海瑟林顿：我只是想表现战争本身的质感
他实践了卡帕的那句"拍得不好，是因为离得不够近"的名言，直至献出了自己的生命 51



编辑：林密 e-mail:linmi@eeo.com.cn | 美编：赵刈

"不差钱"有什么不妥吗？ 47
流通中的现金量多大，市场的"买压"就有多大
法治的艰难历程 49
或许，只有经过巨大的灾难之后，人们才认识到法治的重要性
当代社会的法科教育 50
其最终目的是将法科教育落实为现代社会的公民教育

嘉实基金 Harvest Fund
www.jsfund.cn | 400-600-8800
嘉实领先成长 股票型证券投资基金
基金代码：070022
5月3日—5月26日公开发售
销售机构：农行、中行、工行等各大银行及证券公司、嘉实基金直销中心及网上交易
基金投资需谨慎



城市新贫民问题 之五

"福利房"与廉租房

■ 秦晖 / 文

都市新移民居住区的几种可能

从理论上讲，都市化过程中大量新移民的居住和安家问题无非是下面这几种可能：

第一，如果这些移民足够富裕，他们自然可以与一般市民那样购买或租用普通商品房。但是经济规律决定了房地产价格低廉的城市通常都是不能吸引移民的萧条都市、夕阳都市，而能够吸引移民的繁荣都市、成长期都市房地产价格通常都很高昂。因此几乎在一切国家，中国自然也不例外，能在这样的城市买商品房安家的人，在新移民中只能是极少数富有的"投资移民"，作为城市新贫民的打工者，至少在进城初期是绝少有这种可能的。

第二，如果是"福利国家"，则政府要以保障性住房（廉租公屋或福利价格产权房）来解决穷人的居住问题。其中又有集中兴建这类住房与分散安插这类住房两种选择。两者各有优劣。但无论哪一种，都有一个申请资格的问题，即必须是穷人，现在住得比廉租房差，而且又不可以被驱逐，这样才会形成申请者群体，然后以排队或抽签等方式申请保障房。

第三，如果实行偏向于"自由放任"的政策，那就会对穷人自己解决低成本居住问题的安排持宽容态度，在一定条件下允许穷人"私搭乱建"，或允许廉租私屋存在。两者都可以归结为承认"贫民窟"的存在。事实上，前述第二条的"福利国家"政策也是以此为前提的，只是由于福利国家重视保障房的建设，可以使贫民窟住户较快申请到公屋，不至于久困贫民窟并使这种简陋社区不断蔓延扩大而已。而"自由放任"国家由于公共资助少，新移民只能靠自己奋斗、谋求积累来摆脱贫民窟。在经济高速增长、穷人就业率高、收入增长快的情况下他们比较容易走出贫民窟。但如果国家"自由放任"而经济增长又因某种原因相对停滞，贫民窟就可能成为一种持续存在、甚至不断扩大的"城市病"了。

第四，还有一些国家对城市新贫民的居住实行所谓"既不给自由，也不给福利"的政策，其中又有两种做法，一种是"流动劳工"制度，或曰"两栖人"制度，即以集体工棚形式，只让新贫民作为"劳动力"单身进城出卖青春，形成"35岁现象"、家庭分离与"回乡养老"体制，以图既规避城市福利责任，又避免市区出现大量穷人家庭居所即贫民窟。但这种体制第一依赖于严厉的"城管"政策，第二依赖于在乡村对农民土地的管制（土地归"公家"——部落或村所有，农民不能自由处置，于是统治者就假定他们是"有退路"的），世界上绝大多数国家都搞不来，能体现这种做法之"优越性"的，在当代大概只有我国和1990年代以前白人统治下的南非。

第五，上述"两栖人"制度如果维持一代人左右大都会发生严重问题，因为那时无论怎么管制乡村土地，已经长期进城的新贫民都几乎不可能再退回乡村了。在这种情况下如果"既不给自由，也不给福利"的制度性歧视又仍然存在，可能的另一种安排就是像南非的索韦托，即实行隔离制度，在城区之外划一块地区形成封闭式贫民区，其他地方都不许穷人进来安家，否则就成为"违章建筑"，要予以犁庭扫穴式的驱逐。这样都市主城区仍然会是豪华壮观的"美丽城市"，但同时会有一个贫民窟的"城外城"出现。

第六，当然，如果不搞市场经济，就可以完全禁绝自由迁徙，把城市划为特殊身份者居住区，把非特许的全部穷人都赶走，或者不许其进入。这样即便国家发生饿殍盈野的大饥荒，城里也不会出现棚户区，而仍能维持煌煌帝都的雄伟景观。我们过去就曾经是这样，今天的朝鲜也仍然是这样。但是显然，今天的中国已经越来越远离了这种状态。

还有没有其他的可能性呢？我想，要么没有城市化，要么大量移民海外，否则除了上述六种，我还真想不出什么别的可能。

廉租房是一种什么样的制度

在改革时代的30年里，我们实际上是从上述第六种状态逐渐转向了第四种状态。但是如前所述，这种状态是不可能长期持续的。而第二、三、五种状态的势头都已在我国出现。但是我们显然不能接受第五种，也特别回避第三种，于是，如今的主流宣传似乎都指向了第二种——也就是以廉租房来解决穷人安家问题。尤其是近年来政府强调民生的情况下，这种主张更是不断升温。

这种想法固然值得赞许。但是，廉租房制度其实是我们向西方学来的一种福利制度，有人说它是一种"社会主义"安排，其实，它固然与"拿钱买房"的"资本主义"交易原则不同，却也很难说是"社会主义"。毋宁说依我们过去的某些界定它更像是"共产主义"的安排，因为它的分配原则是"按需分配"，并不是"按劳分配"。廉租房是专门照顾穷人的居住需要，而不是用来激励工作成就的；是优先照顾无劳动能力或失业的弱势群体，而不是用来奖励"劳动模范"的。不过，这种"共产主义"完全是一种西方的东西，它在我们的土地上没有先例，而且是与我国过去的许多做法（不仅是"商品房改革"中的做法，更包括改革前的"住房待遇"制做法）完全相反的。不改变这些做法，廉租房制度就很可能被扭曲。

这是因为，我们过去那种"住房待遇"制虽然也被称为"福利房"，其实它与西方民主国家的福利制度是相反的。他们的福利房有两个特征，第一是由政府的房政部门面向社会盖的，不是各单位给自己内部人盖的。我们政府的房政部门也直接管一些不属于单位的房，有的地方叫直管公房，有的叫经租房，但是大家都知道那是一些什么样的房？都是城市里的危房、破房、旧房，北京破破烂烂的四合院等，基本上都是"旧社会"留下来的。我们的街道房管所历来穷得连维修旧房都困难，更何谈盖新房。那么我们改革前的住房投资哪里去了？都给了各"单位"。这是与他们迥然不同的。

第二，他们福利房的分配标准，唯一的一个条件就是贫穷，也就是说它是给穷人盖的，不是给有地位有权势的人盖的。西方国家形形色色，有的是左派掌权的高福利国家，有的是右派掌权的、比较自由放任或者说是低福利的国家。但是民主国家的福利就是照顾穷人，无论高福利、低福利这个性质是一样的。所谓高福利就是穷人受照顾的程度更高，或者是福利的覆盖率更大（不太穷的也能受照顾），而低福利无非是照顾少一些，或者覆盖率低一些（只覆盖最穷的人）。但是像我们改革前那种只覆盖有特权者的"负福利"制度，他们无论高福利低福利都是不会这么办的。

高福利或者低福利，但不能是负福利

以住房福利而言，美国可以说是低福利的典型了。自罗斯福新政至今，经过几十年发展，包括廉租公屋、租房券、住房补贴在内的各种福利安排只覆盖了约占全美家庭总数10%的最底层人口，其余绝大多数人都买或租商品房。美国很多州只有失业者可以申请廉租公屋，在业但低收入者能否申请，一直是争议的公共话题。而另一方面，在高福利的北欧国家，中低收入者都可以申请。所以瑞典那么富的国家，住房自有率却相对较低，很多人都住着国家提供的房子。最有趣的是丹麦，那里的廉租房与医疗一样实行普惠制，理论上即便百万富翁也可以同穷人一样排队申请廉租公屋，前提有两个：第一你必须自己住，不能拿去出租。第二你不能有第二套住房。如果你愿意接受这样的条件，百万富翁国家也可以给你提供房子。为什么这样规定？因为如下所述，集中连片兴建公屋如果都是穷人住，人文环境尤其是治安往往很成问题。因此他们提倡贫富混合社区，如果富人想和穷人一起住公屋，国家愿意提供这个方便。当然事实上有多少富人愿意这么住那就是另外一个问题了。

但无论丹麦还是美国，有一点是共同的，那就是福利都是从最穷最弱势的人开始覆盖的，从来不是从最有权有势的人开始覆盖的，更不可能强势者有福利而弱势者反倒没有。在丹麦虽然人人可以申请公屋，包括高官，但穷人、单亲家庭和有孕妇的家庭可以优先，高官（如果申请）也只能靠后。美国给贫穷的黑人分配公房，但从未听说有给总统分房的。大家知道美国总统在任期内住白宫，但白宫可不是国家给他家分的房子，白宫只是总统官邸，4年任期居住、办公都在里面，任期结束就搬走。有的总统出身富豪，卸任就回到自己的私家豪宅（如华盛顿的维农山庄，老布什的得克萨斯州庄园），有的总统出身贫寒，卸任就要操心住所。如克林顿原来在阿肯色州家乡有住房（按美国标准算陋居了），卸任后因希拉里当选纽约州参议员，随妻定居纽约，就卖掉家乡陋居加上预支回忆录稿酬，在纽约州维彻斯特县买了商品房。就这样他卸任时还爆出"丑闻"：有媒体说他离开白宫时带走了几件家具，克林顿称是自己买的，媒体却说他是顺手牵羊。哪像我们每一任首长（省长县长，乃至局长乡镇长，不用说还有书记）都可以合法带走"分"给自己的小楼，结果首长楼越盖越多。而寒酸的美国，至今总统已44任，却只有一座白宫！

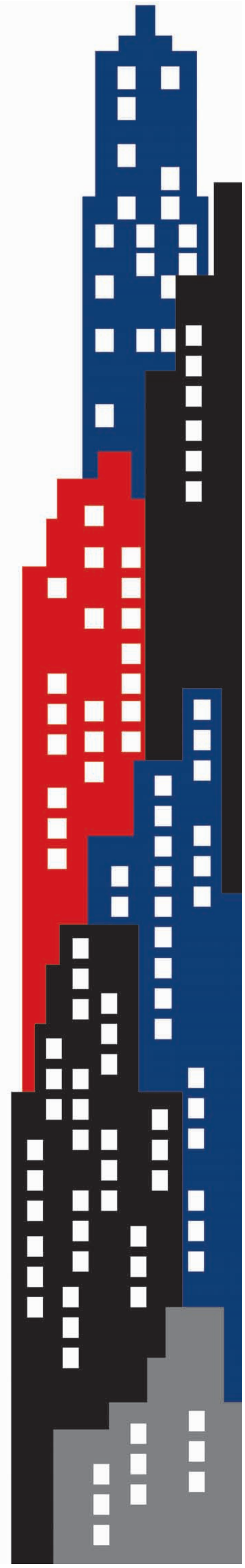
> 廉租房建了多少套关系到它的覆盖率，这是福利的高低问题，但廉租房的筹资与分配涉及到一系列相关制度，这关系到它的"正负"问题。我认为，这才是决定我国保障性住房事业成败的关键

负福利是我国旧住房制度的主要问题

像这样的制度，我们国家以前从来就没有过。我国改革以前的住房制度，大家都知道，那是国家把钱交给各"单位"，各单位自己给"内部人"建房。单位之间通行"负福利"原则：一般有权有势的单位，工资高，福利也好，住房自然也大。无权无势的单位工资低，住房也差。单位内部的住房分配也按"负福利"原则，官大工资高，住大房；官小工资低，住小房；没官的你就等着吧，小房还只是画饼，不定猴年马月才轮到你。至于"没有单位的人"理论上没有收入，也完全没有福利，谁还会管你住房啊？美国只有失业者（"没有单位"者）可以申请公屋，在咱们听起来犹如天方夜谭：我国改革前恰恰相反，"没有单位"的简直就不是人（那时叫"盲流"），别说分房了，自己盖个窝棚还是"违章建筑"，被犁庭扫穴算是轻的，没落到孙志刚的下场就不错了！

那时大官小官之间、官民之间工资有差异，但比起各种"待遇"（就是那时的"福利"，包括住房）的天地悬隔真是不算什么了。所以我称之为"负福利"，这种福利不是像西方国家那样是缩小两极差异的，而是相反，它是扩大两极差异的。就像350多年前大儒黄宗羲揭示的所谓"福利"："利不欲其遗于下，福必欲其敛于上"。

▶下转46版



大幅提高起征点降低税率符合国家利益

——个税调整的制度行为分析

■ 岑科 / 文

在当前关于个税调整的社会讨论中，不少中国工薪阶层怀着一个愿望:希望个税起征点大幅度提高，让自己每月减少几百甚至上千元的提前扣税,真正拿到从没有过的“全额工资”。这个愿望非常朴实,直指人们的切身利益,如果能实现,将提升很多人的幸福感。但在一些难以名状的制度因素阻碍下，它又显得遥不可及。

以一种有代表性的观点为例:上世纪八九十年代,中国人的工资只有几十或几百块钱时，个税起征点是800 元，只有极少数高收入者才需要交个人所得税;而在城镇人均月收入超过 1800 元的今天，城市生活成本也大幅度提高,个税起征点应该远远高于目前的 2000 元——例如提高到5000 元甚至 8000 元才算合理。但是,这种观点并未成为社会共识。

政府修订个人所得税法,将起征点提升至 3000 元，由全国人大常委会审议,并向社会征求意见,这是一个进步。不过,一项法律调整能否真正反映民意，增进国家整体利益,是对社会运行体制和知识水平的考验。换句话说，个税起征点能否上调到5000 元甚至 8000 元，将取决于社会各群体对税收的认识和在此基础上的利益计算。

当下中国,政府是决定公共政策的最强力量。但近年来,随着信息传播技术的变化,政府行为越来越受社会舆论的影响;很多时候,政策出台就是对民间情绪的回应和安抚。例如孙志刚冤死后废除收容法,厦门市民散步迫使 PX 项目迁址，南京天价烟官员被追究入狱,土地血案频出催生拆迁条例，百姓抱怨房价高引来调控,预算公开压力使财政强调民生等等。从这些事例可以看出,在目前的个税调整中,政府已不可能狭隘地考虑自身利益,而不顾及大众的呼声。

如果把社会简单划分为政府和民众两个群体,可以说,只要民众提升个税起征点的呼声足够高,政府就不得不正视和满足这样的要求。反过来,如果民众自身对提升个税起征点的看法不一致,个税调整的主导权就会转移到政府手中。

确实有部分学者和居民认为,个税起征点不宜再提高。例如,经济学者华生曾说,个税起征点提高到 3000元都是不正确的,那将使缴纳个税的职工减少,让贫富差距扩大,“调得越高,就越使高收入者受益,对收入低于起征点的人失去意义”。还有观点认为,我国应向发达国家看齐,增加个人所得税在总税收中的比重,而提高起征点将减少个税收入,与“国际惯例”背道而驰。

坦白说,这些观点确实有一定的道理。但笔者更相信,个税调整应该放在中国税收制度大背景和渐进改革的可行道路中考虑;并且,社会各群体应该以长远目光看待制度变革的利益后果。如此得出的结论是:大幅度提高个税起征点,降低个人收入的平均税率,将有利于改善当前的经济状况,符合国家整体利益。

中国是一个税负极高的国家,这是讨论税制改革的基本出发点。一些人以税收总额占 GDP 的比重衡量,认为中国的宏观税负(总体在 30%左右，因计算口径不同结果有差异)并不高，甚至低于很多欧洲发达国家,由此认为中国的税负状况良好。但是,这种评估没有考虑税收的用途以及对国民经济的影响,是一个误导性极强的判断。

税负的关键是政府如何使用税,而非收了多少税。从名义税负看,发达国家中有高税国家,如瑞典税收占GDP 的 51%,也有低税国家,如美国税收占 GDP 的 27%，但两国人均国民收入和百姓生活水平相差并不大。这是因为在税收总量中,部分用于政府自身开支,部分用于公共福利的建设和返还,两者主要差异是公共福利的高低。

打个比方，政府就像一个家政服务员,有些家庭只让他干家务活,有些家庭还让他帮忙采购生活用品、安排医疗健身计划等等。在不同的要求下,居民交到服务员手里的钱的数额也不同。但居民对家政服务的真实负担不能以此来衡量。要看服务员领到多少工资，以及他在这个家里享受的衣食住行等方面的待遇如何。也就是说,衡量税负轻重的标准不在于税收是多少,而在于政府为自己花掉了多少。

与大部分国家相比,中国税制中的突出问题包括:(1）政府单方决定税收,征收程序缺乏民意参与;(2)财政支出不公开,内容含糊不清;(3)政府办公场所豪华奢侈,公款私人消费严重;(4)企业偷漏税盛行,正常纳税难以生存;(5）税收增长速度远远高于 GDP 增长;(6)政府部门成为大部分青年就业首选,“公务员热”不断高涨。从这些事实来看,中国居民税负极高,只是由于信息不透明,不能作量化评估。但减税无疑是正确和必要的改革目标。

不少人提出中国减税应该着眼于企业,合并或降低某些税项的税率,如增值税、营业税、所得税等。这样,才能真正减轻企业负担,扩大居民就业,并使税收结构向直接税为主、间接税为辅的国际惯例靠拢。这种观点不无道理。但从改革可行性考虑,目前可能实现并需要大声呼吁的，是大幅度上调个税起征点。这是因为,如果没有重大经济事件触动,例如大规模工人失业,政府很难接受企业减税的建议。而对企业家来说，要将散乱的个体活动集中到这一诉求上并取得广泛社会支持,难度极大。相比之下,现在是实现个税大幅度调整的绝佳时机。为此,必须破除某些知识、观念上的障碍,改变人们的利益判断。



CFP/ 供图

> “总之，如果不能降低税率，也要提高起征点；如果不统一提高起征点，也应该允许各地方灵活调节。否则，假如最终通过的法律与目前审议中的草案无异，即主要将起征点上调至 3000 元，本次改革不会令人满意；一两年后，将会有新的意见风潮和修订要求出现

如前所述,目前对个税调整的分歧意见主要在于，有人认为 3000 元个税起征点已经把大部分工薪阶层(占全国职工 70%以上)排除在外,如果进一步上调起征点,只会使中高收入阶层受益,从而失去“均贫富”的作用。还有观点认为,关注起征点意义不大，主要应该降低税率，重点是 1万元以下应税收入的等级税率。无论如何,分歧意见削弱了民间力量参与政策讨论的呼声,使政府在政策制定中占据绝对主动。

强调不同工资收入者在个税调整中的利益分歧是不明智的。广义地说,目前中国的工薪阶层大部分是中低收入者。社会贫富差距主要来自企业经营投资,垄断资源占有,和腐败灰色收入。而在基本税制存在重大弊端的情况下,政府体制外生存的人们面临一种共同利益:减税——无论以何种方式,针对任何群体。

在减税过程中，有人获益较多,有人获益较少,这是正常现象。理性的态度是计算自己的绝对利益,而不是相对利益。如果一定要在相对利益上压倒别人,或绝对平均,大部分社会交往或商业合作将无法进行,制度改良也无从谈起。唯恐个税起征点提升只让高薪阶层受益,对低收入者失去意义,是比较狭隘的观点。

如果大幅度提高个税起征点或降低税率,对低薪阶层的好处在哪里?这要以长期和动态的眼光去看。大部分年轻人的工资会随着年龄与资历增长,迟早跨入高工资行列;他们的父辈或家庭将间接受益；那些不满意工资收入而转向创业或个体经营的人,也会因为工薪阶层消费能力提高或雇佣成本下降而得到好处。——而且,这种调整还将增强民意在政策制定中的作用,具有制度改良意义。

直观理解，上调个税起征点或降低税率会减少政府收入，但事实并非如此。2001 年俄罗斯个税改革,三档税率 12%、20%、30%合并为 13%,起征点从 3200 调至 4800 卢布,结果,由于踊跃纳税，个税收入 3 年累计提高60%以上。2006 年、2008 年,我国两次提高个税起征点，个税收入仍然增长了 17.2%和 16.8%。可见,不能以过于简单的思维看待政策变动的后果。

个税调整对政府最大的好处是从整体上纠正经济失衡,增加人民的幸福感。近年来中国经济增长中最令人头痛的问题是投资过快，消费不足,“国富民穷”状况严重,隐患无穷。要改变这种局面,最有力的措施是少从居民腰包里掏钱。2010 年,我国税收总收入 8.3 万亿元(超出预计 9150多亿元),个税收入 4837 亿元,占总税收 5.8%,政府可以说有“拔一毛而利天下”的能力。

鉴于上述种种,笔者对本次个税调整的建议是:(1）降低每一档应税收入的税率 5 到 10 个百分点;(2)基准起征点上调至 5000 元;(3)允许各地方人大补充立法，上下浮动起征点。总之,如果不能降低税率,也要提高起征点；如果不统一提高起征点,也应该给予地方充分的自主灵活性。否则,假如最终通过的法律与目前审议中的草案无异,即主要将起征点上调至 3000 元，本次改革不会令人满意;一两年后,将会有新的意见风潮和修订要求出现。

(作者为中国企业家论坛高级研究员)

“福利房”与廉租房

▶上接 45 版

这种“负福利”住房的覆盖率有多大呢? 我们知道改革前党政军机关一般能分房,那时干部的工资水平总的来说也比工人高，但高得不太多。机关的魅力主要在“待遇”,尤其是能分配住房。而企业里住房就非常困难。但是不管怎样,大中型国企至少在原则上还是承诺提供职工住房的(不仅仅是集体宿舍——工棚，在国际上这种仅仅是“劳动力”的栖身处是不能叫“住房”的),尽管常常要苦等画饼烤成。当时很多工人三代同堂、四代同堂,很多大龄青年因为没房结不了婚,东北老工业区一些工人则直到 1990 年代还住在“伪满时代工棚改建的棚户区”，令前来视察的领导人落泪。但国家理论上还是许诺要给他们盖的。

然而当时中国城市里还有一种经济,就是过去所谓“二轻局”管的街道工厂,又叫“大集体”。这个“二轻局”管辖的“第二轻工业”其实不是个产业概念，而是个身份、待遇概念。“二轻企业”尽管也是计划经济、“公有制”,但不能享受正规国企待遇,其工人一般来讲收入都比当时的大中国企要低,而且最大的特点是,二轻企业当时大都明确不承诺解决住房,工人得自己解决住处。当时上海的棚户区里就有很多人在这种“街道工厂”谋生。我们这代知青“大返城”后很多人也只能进这种企业,他们中的不少人到老都寄住父母家,至今仍是“住房困难户”。

农民住房“负福利”的典型：宅基地问题

至于占我国人口绝大多数的农民就更典型了。当年集体化时把农民的耕地充了公,但是高级社时就明确了:集体化只是生产的集体化,公家只负责组织集体生产,不负责解决农民住房。农民还是住各自的房子。尽管“刮五风”时各地一度出现乱拆农民私房的狂潮,说是“跑步进入共产主义”后农民就可以住上“天堂”般的房子，但那时拆房主要是为大炼钢铁,只拆不建造成极大灾难,而且“五风”几乎立即就导致了大饥荒,饥荒过后“天堂”也不再被提起。农民还是得自己解决住房问题。从此直到人民公社结束,尽管一些“先进”单位,比如说大寨或者华西村,给社员提供了新房,但整个公社制度并没有这种规定。因此一直到改革时代人民公社解体,我国绝大多数农民仍然是住自己的房子,无论国家还是“集体”都没有给他们提供住房福利。

既然住房是自己解决,当时认为它是生活资料,不是生产资料,就像家具等等一样并不纳入公有化,因此1956 年的高级社章程明确规定农民的耕地要入社，但宅基地是不入社的。宅基地和坟地仍然归农户所有。公家不负责给你住房,也就不没收你的宅基地。可是奇怪的是,到了 1962年没有做任何解释,在《人民公社 60条》修正案中,却忽然改为规定:“生产队范围内的一切土地，包括宅基地,都属于集体”,农户被剥夺了宅基地产权。由此形成了我国当前土地问题中最为抢眼的“子问题”之一:农民宅基地问题。

按过去所谓农民“没有社会福利，但享有作为替代品的土地福利”的流行说法,农民使用宅基地似乎也成了“土地福利”的内容之一,但直到1962 年都还是农民自家财产的宅基地被强行充公后,“公家”没有增加任何服务责任,这怎么能叫“福利”呢?笔者曾指出“负福利”的另一个定义就是权责倒置:流浪汉要求政府救济是福利,政府强行“收容”流浪汉就是负福利。农民看病国家帮助买单是福利,国家不买单还禁止农民“卖地救命”就是负福利。国民要求政府保障就业(或救济失业者)是福利,但朝廷抓百姓去修长城这样的事就是负福利。棚户居民申请廉租房是福利,政府“强拆贫民窟”就是负福利。这样看来 1962 年的那件事就容易理解了:农民宅基地产权被没收,但住房仍是自己解决,你穷你就盖个草房,他富他就盖个瓦房。“公家”扩张了权力,却没有相应地扩大责任。住房仍然不提供,但是宅基地要拿走,这就是典型的“权大责小,有权无责”,失去自由却没有换得福利,这更是典型的负福利了。

福利的“正负”比福利的覆盖率更重要

所以中国改革前的住房制度和西方福利国家的住房福利,就其“反市场”的二次分配色彩而言似乎都有点“非资本主义”或“社会主义”味道,但这两种“社会主义”不仅是差异很大,而且可以说是截然相反的:我国的绝大多数农民和“二轻”职工都不享受福利分房,大中型国企工人许诺给房实际也多是画饼,“盲流”更不用说了。“福利房”制度真正能覆盖的主要就是党政军文教人员,那覆盖率肯定远远低于欧洲福利国家,比低福利的美国也不会高多少。但更重要的不是覆盖率高低,而是覆盖的方向完全相反:他们是“弱者要覆盖,最弱先覆盖”,我们是“强者要覆盖,最强先覆盖”;他们给穷人福利以缩小差别,我们给权贵福利以扩大差别。这样,我们的制度在提供平等方面就不仅不是“福利国家”,而且比既不缩小也不扩大差别的“自由放任”还糟,甚至不是“零福利”,而是“负福利”了。而负福利下的分房实际是一种少数人的特权。

后来我们搞住房改革,提出一个说法叫“取消福利分房”。严格地说这个说法是不对的,应该说住房改革的初衷,实际上是把过去的特权房予以变现和赎买，以后就不给你特权了,改给你货币,以进行赎买。取消特权后国民无分贵贱,面对住房市场一律平等。当然这是理想,由于种种原因,实际住房改革直到现在距离此一初衷还很远，甚至在许多场合还倒退了。

与住房改革相匹配的是真正意义上的福利房制度,这个东西我们过去从来就没有搞过,今天我们刚刚开始搞这个“保障性住房”。但是这个东西如果说是社会主义的话,那也是从西方学的社会主义,我们以前并没有过这样的实践。现在我们提出要搞廉租房,就是由政府统建(不是各单位拿国家的钱给“内部人”建),以穷人(而不是以按官阶高低排列的“公家人”)为分配对象的住房,这当然应该是“正福利”了。

现在各级政府纷纷出台了廉租房规划,诸如投资多少亿,在多少年内建设多少套廉租房等等。但说实话,这福利是“负”还是“正”,要比它是高还是低重要得多，也实质性得多。在某种意义上,从负福利转向正福利,要比从零福利(即自由放任)转向正福利的变化大。廉租房建了多少套关系到它的覆盖率,这是福利的高低问题,但廉租房的筹资与分配涉及到一系列相关制度，这关系到它的“正负”问题。我认为,这才是决定我国保障性住房事业成败的关键。

“不差钱”有什么不妥吗

——汇率与货币系列评论之(40)

其仁其文
周其仁
北大国家发展研究院教授
qrzhou@gmail.com



很佩服艺术家的直觉。多少年前，姜昆在春晚说北京的广场过于空旷，不如改为大市场以免出问题。事后证明他的预见力超凡。去年春晚，赵本山的小品“不差钱”，活脱脱点出了流动性泛滥下的时代特征。还真是的，晒晒公私账本，观察各种开销记录，大江南北、黄河上下，“不差钱”随处可见。

这当然是中国经济搞起来的结果。2000-2009年间，中国国民生产总值从9.8万亿增加到34.3万亿，绝对数增加了24.5万亿人民币。从支出角度看，同期中国的投资从3.5万亿到16.4万亿，增加了12.9万亿；消费从5.4万亿到16.6万亿，增加11.09万亿。好家伙，不过九年功夫，中国的年度投资加消费就增加了23.6万亿，当然“不差钱”。在社会总消费中，城镇居民消费开支增加了6.98万亿，政府消费增加了3.26万亿，人数最多的农村居民最不济，但也增加消费开支8270亿。这些总量和结构的数据，可议之处不少，但打下了中国经济“不差钱”的基础，却是千真万确的。

问题是，“不差钱”的增加程度，远比国民经济增长来得快。2000年年末我国的广义货币存量13.46万亿，到2009年年末已达60.62万亿，增加了47.16万亿。这是说，九年之间，我国现金和银行存款(M2)的增加额，比GDP的增加额(24.5万亿)和投资与消费开支的增加额(23.6万亿)，分别高出了23万亿-24万亿！

这里话分两岔说。一是上述货币大大快于经济增长的现象究竟是怎样形成的？二是如何理解这个现象的含义？

关于第一点，本系列发表了的评论已提出作者的阐释。中心论点是，人民币不是天上来的黄河水，总是在制度约束下人的行为的结果。具体讲，近年中国的货币运动包含两个圈圈，其一是出口导向驱动的经济高增长，在国民生产总值中累积起数目惊人的“净出口”(2000-2009年中国的净出口累积达10.4万亿人民币)。这部分“国民生产”在中国境内完成，商品和劳务净输出到境外，但相应发生的工资、税收、利润和其他服务费用却作为人民币购买力留在了境内，成为追逐国内“不足额”商品与服务的货币力量。与此相匹配，央行不断以基础货币大手购汇，在形成过量国家外汇储备的同时，也向商业银行被动注入流动性。其二，过度投资拉动经济增长，特别是条条块块政府主导的投资，更偏好银行信贷杠杆，在“供地融资”机制下，加速商业银行的货币再造。讲到底，货币供给远超过经济增长，其实就是国民经济过度依赖出口和过度依赖投资在货币上的表现。

> 目前的形势是，远超经济增长的广义货币增量惊人，真实利率为负，通胀预期又已形成。在此情况下，还以为“不差钱”舒舒服服的，并没有什么不妥之处，我以为是短见，而且是危险的短见

本文要讨论的是第二点，就是怎样看待远超过经济增长的货币增长？最近看到一些评论，主要观点是“不差钱”何惧之有？无非就是通胀，而中国的通胀并不十分严重，或由于经济高速增长，即便有5%-6%的通胀率也没有什么大不了的。我不能同意这些观点，讲讲自己的理由以求批评吧。

说中国通胀不严重，根据是CPI，也就是消费者物价指数的表现。从数据看，上世纪80年代的CPI比进入新世纪以来要高得多，1988年的峰值为18.8%，次年还是18%，平均算，1980-1989年间为7.45%。90年代的通胀更高，平均算7.77%，峰值是1994年的CPI冲到过24.1%。比较而言，2000-2009年间的CPI平均仅为1.87%，峰值不过是2008年的5.9%。以图形描绘，新世纪以来中国的通胀指数下了一个大台阶，似乎是一只已被降服了的老虎。

但是有两点情况值得注意。首先是新千年开始的头几年，中国还没有走出上一波通缩，由此2004年以前的CPI很低，其中有一年还是负值。到了2008年，CPI再次冲高，第一季度有8.7%的记录，不料美国金融危机对实体经济的影响显现，过度依赖出口的中国经济首当其冲，物价纷纷跳水，结果2009年的CPI不但没有继续上行，反而又一次跌为负数(-0.7%)。这一头一尾共5年，当然把CPI的平均值拉了下来。

另外一个情况，就是最近十年平均的CPI虽然不高，但资产市场的价格却冲劲十足。上证指数在一年半时间里从1000点冲过6000点，就发生在这个时段。房地产就更不用说了，“房价必升、炒房必赢”的预期，是在这十年形成并普及开来的。否则，何苦发这么多管制房地产市场的文件？“史上最严厉的房地产调控”又岂不是空穴来风？至于其他投资品，从商业店铺、古玩首饰、红木家具、中外艺术品、邮票、园林树木、普洱茶、大红袍直到墓地，无一例外都在这十年之间出现了史上最牛之价。

这就带来一个问题，消费者物价指数(CPI)究竟能不能完全地度量出通胀的严重程度？我的看法是不能。因为通货膨胀的定义，是流通中的货币量相对于可应市的商品与服务量太多，所以引起“物价总水平”的持续提升。消费品物价呢？不过是物价总水平的一部分。上世纪80年代，国人平均收入水平低，花销结构单一，人们有了钱就消费，个人和家庭的投资活动限于教育和养儿育女，一般也表现为消费开支的增加。90年代有点变化，但很多普通人家卷入日益多样的投资活动，却是新世纪以来的新现象。从这点看，越靠近今天，CPI反映通胀程度就越不足。到底拿什么测量更准确，见仁见智，要统计专家下定论。我自己倾向于按中文的“通胀”定义，直接看流通中货币的数量变化。这一看，新千年以来我国货币和准货币的增加量惊人：2010年末高达72.6万亿，比2000年末绝对增加了59.14万亿！

货币决定潜在的物价总水平。现金在手，想买什么，说出手时就出手。持币而不购物的，那也是为了将来购物的方便。前提是，行为者相信未来买不会比现在买要吃价格上的亏。这就是说，预期很重要，一旦通胀预期形成，人们觉得将来买不如现在买，流通中的现金量多大，市场的“买压”就有多大。至于“准货币”即在银行里的存款和储蓄，是不是冲到街上来也成为买压的一部分，关键看真实利率。讲过的，不喂上一大块肉，笼中之虎饿极了会想办法往外冲。还没有全部冲出来吗？我的理解是历史记忆还有作用，存款人相信通胀指数过一段终究会下来，忍一忍不悖理性原则。

目前的形势是，远超经济增长的广义货币增量惊人，真实利率为负，通胀预期又已形成。在此情况下，还以为“不差钱”舒舒服服的，并没有什么不妥之处，我以为是短见，而且是危险的短见。



宋教仁

> 在一个宪法不曾至高无上的国家，在宪法不能为权力斗争划清边界的国家，政客之间的争斗，极易变成所有人反对所有人的战争

东方电热：电加热器领军企业将受资本市场青睐

镇江东方电热科技股份有限公司(下称“东方电热”)从事高性能电加热器及其控制系统的生产与销售，其产品主要分为民用电加热器和工业电加热器。成立至今，经过近二十年的发展，目前已成为电加热行业技术领先、规模较大、品种齐全的龙头企业。

业内领导地位

目前，东方电热（股票代码300217）是我国最大的空调辅助电加热器制造商之一、也是最大的冷藏陈列柜除霜电加热器制造商之一，同时也是国内市场上实现规模化生产和成功批量应用多晶硅生产过程中四氯化硅冷氢化回收利用处理的核心设备——电加热系统的供应商。

工业用电加热器一般是工业企业生产设备或生产系统的一部分，同时该企业还积极向石油、天然气开采及管道输送、石化、化工、船舶和海洋平台、核电、冶金等领域拓展电加热器市场。据资料显示，该企业已成为中石油、中石化、中海油、振华重工、深圳中核二三南方核电工程有限公司、宝钢股份等著名企业的电加热器供应商。在民用电加热器产品主要是电加热部件，广泛应用于空调等家电、冷链、电动汽车、轨道客车等各个方面。其主要客户均为业内著名的大企业，如格力电器、美的电器、青岛海尔、大连三洋、比亚迪、江淮、国祥等。

较好的盈利空间

东方电热（股票代码300217）2008年—2010年分别实现营业收入2.42亿元、3.79亿元和5.92亿元。该年公司主营产品毛利率呈稳步上升的态势，2008年—2010年毛利率分别为23.9%、27.31%和29.38%，保持在较高水平。

同时，镇江东方是东方电热控股子公司，也是冷氢化电加热器的制造企业，盈利能力较强。其主要客户为江苏中能、洛阳中硅、赛维LDK等。资料显示，东方电热此次计划将6729.8万元的募集资金用于对镇江东方增资，增资后公司持有镇江东方的股权比例将由目前的54.35%上升至约73%，将会提高公司的盈利水平。

东方电热的主营产品民用电加热器收入占主营产品收入的83.92%。而民用电加热器主要与空调等家用电器以及冷链行业使用除霜加热器等方面。

冷链行业用除霜加热器也将迎来快速发展。2010年7月，国家发改委印发了《农产品冷链物流发展规划》，提出到2015年我国果蔬、肉类、水产品冷链流通率要分别达到20%、30%、36%以上，冷藏运输率要分别提高到30%、50%、65%左右，未来我国冷链产业将迎来快速发展，冷链行业用除霜加热器的需求量也将随之增长。

世行研究报告认为中国现在拥有世界上最大的汽车市场，中国迫切需要发展电动汽车，向电动汽车转型，中国政府承诺在未来5年花费1000亿人民币生产和销售电动汽车。纯电动汽车采用电动机作为汽车动力，没有发动机冷却液的余热对汽车驾乘空间进行供暖的技术条件，开发电动汽车电加热器势在必行。东方电热研发成功的电动汽车PTC电加热器已获一项实用新型专利，产品已经批量使用于比亚迪汽车，小批量使用江淮汽车（江淮同悦）；同时在上汽、一汽等八家制造厂进行试验和相关测试。我国《电动汽车科技发展“十二五”专项规划》展示电动汽车行业有着巨大的发展前景，东方电热的电动汽车PTC电加热器必将有一个较大的发展空间和盈利空间。

根据国务院《中长期铁路网规划》确定到2020年，全国铁路营业里程达到12万里以上，建设高铁1.6万公里以上，形成快速、便捷、大能力的铁路客运通道，无疑带动了铁道客车用电加热器的需求大增，东方电热提供给石家庄国祥运输、武汉中天的电加热器全是应用在铁道客车，其需求量逐年将有大幅增长。

良好的政策环境

东方电热(股票代码300217)具有节能减排、工业废弃物循环利用等特点，属于产业政策支持范畴。电加热由于具有污染小、热效率高、安全、便于控制等突出优点，逐步替代传统的燃烧加热的态势已越来越明显，在大力鼓励节能减排的政策背景下，其发展将面临十分有利的政策环境。另外，公司涉及的工业废弃物的循环利用、新能源的开发、新型节能环保家电的制造、石油、天然气的开采、储存和管道运输、农产品的储藏、保鲜等，均为《当前国家重点鼓励发展的产业、产品和技术目录（2000年修订）》和《产业结构调整指导目录(2005年版)》中鼓励发展的对象。

核心技术储备

通过在电加热器行业近二十年的积累，经过持续的自主创新，东方电热已形成了一系列的核心技术，在一些关键领域已达到国际先进水平。截止目前，东方电热在工业电加热和民用电加热领域的多项核心技术申请了48项专利，届此已构筑了全方位的知识产权体系。其设计制造的产品均先后分别获得CQC安全认证、欧共体CE认证、德国VDE认证和美国UL认证。

公司根据电加热细分产品市场的未来发展趋势及国家发展规划、国际经济发展趋势等，目前正在从事多项研发项目，诸如高端工业用电伴热产品、轨道交通客车用电加热器系列、电动汽车PTC电加热器。为公司产品的进一步升级做好技术储备工作。

综上，从规模到效益、自身资质到外在经济政策环境，东方电热发展较为均衡，而一个夯实发展、步步为营的企业将会得到资本市场的青睐。

1913：宋教仁死不瞑目

——辛亥革命百年系列之二

皇上走后
章敬平
法学博士，资深媒体人
zjphhh03@gmail.com



1913年3月20日，一个春寒料峭的夜晚，32岁的宋教仁在上海北站，在北上京都的火车即将鸣笛而去的刹那，喋血于几声沉闷的枪声。

宋教仁是革命党中的著名人士，是中华民国成立之初的法制院院长，是宪法草案《中华民国临时政府组织法》的起草者。喋血之前，他刚刚领导国民党取得第一届国会选举的胜利，作为国民党代理事长，北上组织责任内阁，出任内阁总理，是这个内阁制倡导者迫在眉睫的头等大事。

孰料，壮志未酬身先死。

凶手很快落网，一个22岁的流氓兵痞承认子弹是从他的枪膛中射出的。侦查、抓捕、取证、审讯，尚未进入司法程序的宋教仁案，突然传出凶手暴毙狱中的讯息，一个毒杀凶手的馒头，将一个举国瞩目的政治大案划上了句号。从此，关于宋教仁案幕后的元凶就成了一个谜，有人说，袁世凯担心宋教仁出任总理损害他对国会的控制，所以密谋暗杀。也有人说，孙中山不满宋教仁对国民党的领导，让自己这个理事长位高权轻，派人暗杀了他。

历史真相难以确知。可以确认的是，宋教仁死于政治暗杀，死于政敌。这对醉心于宪法的宋教仁而言，实在是历史的讽刺。

宋教仁临终之前，给远在北京的袁世凯留下了遗嘱，希望他保障民权、确立宪法至高无上的地位。宋教仁以杜鹃啼血的口吻说，如果袁世凯能够这样做，他一定会含笑于九泉，正所谓“虽死之日，犹生之年”。

孙中山在宋教仁死后，亲自撰写了一副挽联：“作民权保障，谁非后死者？为宪法留学，公真第一人！”

可见，宋教仁生前之理想，生后之评价，都离不开“宪法”两字。然而，宋教仁和他热衷的辛亥革命，并没有给中国带来真正的宪政。皇帝倒台之后的政治家，对形式上的共和制度热情不高，他们热衷的是枪杆子，是三十六计。当政治人物之间出现分歧，指导他们搁置争议的不是宪法，而是“刺客列传”。暗杀，在民国时代，是除掉政敌或者疑似政敌的重要手段，袁世凯想用，黄兴想用，陈其美想用，孙中山也想用。一连串的政治暗杀再次说明：在一个宪法不曾至高无上的国家，在宪法不能为权力斗争划清边界的国家，政客之间的争斗，极易变成所有人反对所有人的战争。

重温历史，在那个口口声声要共和的伟大时代，“暗杀”这两个字，不仅令当代人羞愧，也令后来者尴尬。放眼全球，政敌并不总是以你死我活的方式从事政治斗争。早在宋教仁被刺一百年前，美国人在一场肮脏的政治斗争中，虽然贬损了政治的颜面，却确立了彪炳史册的违宪审查制度，让宪政散发出夺目的光芒。

1800年秋冬时节，联邦党人输掉了总统和议会两大选举，失去了建国以来的执政地位，失落的联邦党领袖，总统亚当斯和他的搭档国务卿马歇尔，决定在1801年3月3日下野之前，安排本党人士占据重要位置，给共和党领袖杰弗逊领导的下一届政府掺沙子。

恰巧，联邦最高法院的首席大法官递交了辞呈，亚当斯总统迫不及待地任命了尚在任上的马歇尔。下野之前倒数第三天，亚当斯总统促使联邦党人控制的国会，通过了一部法律，根据这部法律，总统可以任命四十二名下一届总统无法替换的治安法官。

3月3日午夜之前，亚当斯总统和马歇尔在匆忙之中，完成了参议院同意、总统签署、国务卿盖章生效的全部程序，任命了四十二名治安法官。因为太匆忙了，包括马伯里在内的十七个倒霉蛋的任命状没有及时发送出去。

第二天一早，新总统杰弗逊上任了，他命令自己的搭档——新国务卿麦迪逊将十七个倒霉蛋的任命状像蛛丝一样轻轻抹去。

马伯里恼了，他以麦迪逊违反《司法法》为名起诉到联邦最高法院，强迫麦迪逊交出任命状。人们以为马伯里胜券在握，毕竟，新的联邦最高法院的首席大法官马歇尔是他们联邦党人，和他是一个阵营的战友。

然而，这个在联邦党人丢掉政权后高贵地“潜伏”下来的马歇尔，没有利用老总统给他的司法权，和自己的“战友”马伯里一起痛击共和党人，他用我们叹为观止的法律技巧和无与伦比的政治智慧，驳回了马伯里的诉讼请求，他说，马伯里所依据的《司法法》违反了宪法，是无效的。

这就是美国历史上具有里程碑意义的马伯里诉麦迪逊案，刀光剑影的政治斗争没有了，伟大的违宪审查制度诞生了。世人看到的，不是一场狭隘的党同伐异的闹剧，而是一座宪法至上的“丰碑”，“碑文”上写着：法院是宪法的守护神。

我们再看看宋教仁案，残酷的政治斗争，非但没有像宋教仁所期待的那样迎来宪法的至尊地位，反而迎来了孙中山的“二次革命”，原本可以纳入法治轨道、按照宪政原则予以解决的政治斗争，最终变成了血流成河的枪炮战争。大炮一响，袁世凯立即宣布国民党非法，解散国会。时日不久，宋教仁孜孜以求的内阁制流产了，他短暂的政治生命中最为珍视的宪法，也像昙花，还没怒放，就谢了。

我想，如果宋教仁地下有知，一定死不瞑目。

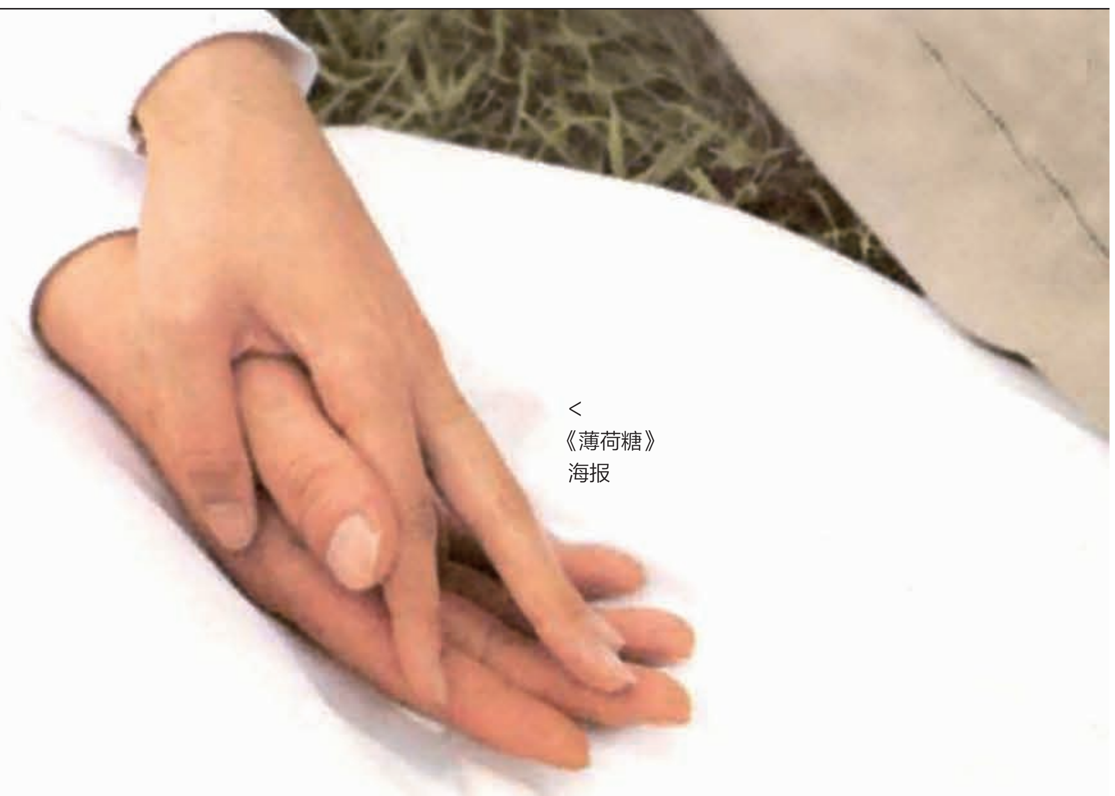

> 李沧东
韩国导演



> 《诗》
海报



> 《密阳》
海报


< 《薄荷糖》
海报

美与残酷相互转折

云上的日子
崔卫平
北京电影学院教授
wp9952@hotmail.com



想到韩国影片《密阳》(2006),禁不住先说几句女演员,她叫全度妍,演得真是太好了。她本身条件也好,不是那种大艳大丽,而是玲珑剔透的那种美,浑身散发着一种闪烁不定的光芒,有点像蒋雯丽。但是比蒋雯丽更加脆弱,这种脆弱来自一种“易感性”,任何周围的变化或内心的动静,都能够通过形貌准确敏锐地体现出来,仿佛是一部完美的感受器。在很大程度上,一个人的感受能力,比他的其他能力更加能够反映出他的人性水平,表明这个人心灵的开放状态。

因为这部影片全度妍获得了一堆奖,其中最突出的是戛纳电影节最佳女演员奖。她在领奖台上感谢导演,坦承自己对所扮演的角色并不熟悉,是导演的悉心指导让她又上了一个台阶。导演李沧东当然更了不起。他没有将演员当作摇钱树,让她们像花瓶一样装饰影片,穿着性感服饰在影片中招摇过市,而是将她(他)深深埋到角色里,以角色的灵魂将她(他)们浸染。全度妍在这部影片中,始终一身邻家女孩装扮,就像逛街时遇到最多的那种,但在这种平淡之中,冒出大精神。

这位李沧东奇人一个,1954年生,在大学获得韩语学位后在中学教韩语。1994年他来北京路过电影学院,想到过在学院路附近开一家餐馆,将川流不息的饭馆拿来当作观察人生的窗口。其时他是一位主要在本土知名的作家,发表过一些小说,得过报纸的文学奖。1997年他43岁时拍出第一部影片《青鱼》,这之后有《薄荷糖》(2000)、《绿洲》(2002),为他带来电影界的美誉,《绿洲》获威尼斯电影节最佳导演奖。他还当过16个月的韩国文化部长,拍摄《密阳》是他刚刚卸任文化部长之后。2010年,他拍出新片《诗》,再次赢得了不俗的口碑。

他坦承“做文化部长让我有更丰富的经历,也让我有机会考虑更多的问题,但并没有让我的视野变得更宽”。当官没有为这个人增添任何高度。在他的影片面前,“文化部长”是一个可有可无的头衔。人们不会在他的简历上面加“前文化部长”这个头衔,那仅仅是一段轶闻往事,供人八卦而已。“作家”这个身份对他来说至关重要,那是一项极具原创性的工作,是寻找某个独特的角度,对着世界说出独特的话。他的影片都是自编自导,是他这个人世界观的体现。诗歌是这个世界的“意外”,这位李沧东的影片中也布满了种种“意外”及其伤痛。

一

《密阳》的女主人公李申爱遭遇了丧夫的意外。她做出一个超乎寻常的举动是,带着幼小的儿子来到丈夫的家乡生活。那是一个叫做“密阳”的小地方,看上去像中国的一个县城,没有什么特别的,只是更为平静整饬,许多人信基督教。原先学钢琴的李申爱开办了一个钢琴学校。丧夫之痛在儿子身上得到弥补,年轻的母亲与孩子之间像姐弟一样嬉戏玩闹。

生活再次发生断裂。儿子被绑架杀害,这个人生活的根基被彻底抽空。她走向教堂,那里仿佛是一个降神节,人们在上帝的怀抱中涕泗交流,挥舞着胳膊,十分忘我。某种气氛感染了她,在教堂里她终于哭出声来,而且是那种嚎哭,她积压的悲痛得到释放:“现在不疼了,心里感到平和了许多,许多事情都是上帝的意思”。投入上帝的怀抱,她的脸上重新焕发出光彩,感到生命重新被注入意义。

接下来的再次逆转将她彻底击倒。她想到去见杀害儿子的凶手,按照上帝的意思宽恕他。没有想到这位凶手本人在牢房里与她走出同样一步:相信上帝,并认识到自己的罪恶。此人口口声声“上帝原谅了我”,他每日都在祈祷,甚至为李申爱本人祈祷。这让我们的女主人公感到天崩地裂。上帝为什么要宽恕这样的人?在她(他)们之间原先有着不可通约的杀子之仇,现在怎么一下子填平了?

“我还没有原谅他之前,上帝怎么可以原谅他?”她转而开始怨恨上帝,认为有关上帝的一切不过是欺骗谎言。在教堂里她大声拍桌子,以示挑衅。在露天的宗教集会上,她溜进临时机房更换了播放的音乐,拿下宗教音乐替换成流行歌曲“爱是假的,笑容也是假的”。她甚至诱惑牧师,一边诱惑一边对着天空(她心目中的上帝所在)恨恨地说:“看清了吧。”

这样的处理在韩国观众当中引起了某些不安和不小的争议,有人认为这是不敬神的表现,是对于上帝的诋毁和亵渎。这个罪名可谓不小。

如果换一个角度来看,正是在这种处理中,见出导演李沧东更为深邃的思考。其一,当李申爱决定主动去宽恕她的敌人,这其中是否也有一种“骄傲”在内?有一种居高临下的态度在内?在这种思想前提之下,她于是不能接受对方是与自己平起平坐的人,而是感到需要高出对方一等,以一种宽容、宽恕之心来接纳他。如果她感到再次受到强烈伤害,只是说明她原先持有的立场是需要反省的。

其二,作为有局限性的人,是不能直接将自己看作上帝的,不能如同上帝那样行事。人需要知道自己与上帝之间的永恒距离,时时提醒自己的有限性。即使是信了上帝,通往真理的道路依然漫长艰巨,不可能一蹴而就。影片中李申爱身边的那些人提醒是对的:没有必要一定要找上门去宽恕对方。

其三(这点最重要),信上帝或者找到了某种真理,始终应该是这个人她自身的轨迹、自身的道路、自身的历练。她在真理中“成仁”的过程,并不是进入一种无个人、无差别的境界,而是始终需要这个人自己的痛苦、自己的磨难来造就,“真理之河”需要她本人的参与。因此,她需要时时意识到自己而不是放弃自己,需要抓住自己而不是丢弃自己。只有抓住自己才能够磨练自己,守住自己是守住一份修远。

在这个意义上,个人在,真理才在。个人的痛苦在,真理的道路才在。痛苦轻易消失了,她这个人便失去了存在的根基和力量。

在这个意义上,这位李沧东是一位标准的“异质思维”的人:他在“真理”的面前竖起了“个人”这面旗帜:真理不应当脱离个人而存在,只有是个人的,才是真理的。越是深入个人(的痛苦),越是深入真理。当然,这个“个人”,是在剥除了许多似是而非的外在东西之后。当影片中的李申爱重新回到个人的痛苦,回到她自己身上时,才能够接近属于她的真理。否则,那种与他人不分彼此、取消差异的所谓“欢喜境界”,即使以基督教的名义,仍然是传统亚洲观念中“集体思维”的遗迹。

李沧东来中国时接受访问说,这个影片不是“有关基督教的”,而是“有关人的”。同时被问到拍完《密阳》不久,就发生了三十多名韩国信教青年在阿富汗做义工被劫持的人质事件,李沧东含蓄地说:“韩国信教的人自己不会意识到,他们那种传教的方式用一般人的眼睛来看是多么奇怪。我觉得,这个电影里表现出来的信基督教人们的状况,和阿富汗的人质事件是有一定的关系的。”如果说李沧东是挑战性的,那么他是在挑战某种信教的方式,而不是在挑战基督教。

二

当初观看更早获得国际承认的韩国导演金基德的影片时,也有这种明显的感觉:如果按照流行的“文化主体性”标准,拿着那样的尺子来衡量,这些韩国导演(金基德、李沧东还有一位奉俊昊)也许都不能“达标”。在他们的影片中,有着明显“西化”的立场,或者按习惯说是“西方个人主义”的。然而这样一种“政治上正确”的要求,在韩国导演那里似乎没有构成什么干扰。另一方面,实际上没有人否认拍摄这些电影的人们正是韩国导演,他们所拍摄的正是韩国影片。在国际影坛上,正是这些影片提供了某种韩国式的想象力。

其中引出的问题值得人们深思。“文化”之所以是一种活的东西,在于它能够对于当下正在发生的生活赋予理解,赋予形式和结构。而如果生活不是一潭死水,那么文化就要发生相应变化,从而能够对正在生活的人们有说服力。假如人们在生活中已经处于“现代性个人”当中,即需要由个人来为自己的选择和道路埋单,而不能将一切推给社会与国家,那么,这个起点(个人)为什么不能在文化中得到相应体现,在文化中获得相应的、丰富多彩的形式?而这也正好是文化的责任——为焦虑中的人们提供有关这个世界和自身的解释,借此得到心灵的安身安置。从个人工作经验来看,比较起来,叙事作品更加能够适应现代性个人的要求,叙事的成败与否,更多取决于故事中的个人是否能够承担起属于自己的独特一份。

> 在回答韩国人是否还读诗时,李沧东反问记者:“中国人都不读诗了吗?”是啊,诗歌是我们礼遇自己的方式,还能找到比这更好的途径吗?

还是回到李沧东的影片来。《绿洲》中的男主人公遭遇的变故是在一桩交通事故中,他顶替自家大哥蹲了两年半的牢房,刚刚出狱。这个人的脑子仿佛也有“事故”记载,他的行为方式一副搭错神经的样子:当初进去时是夏天,他穿着短袖出来,冻得不停地抹鼻涕,却不知道给自己买衣服,而花钱给妈妈买了件漂亮毛衣。他付不了饭钱被送往警察局,接他回家的弟弟说希望别影响自己的生活,他只是憨厚地笑笑。

但是也许,这位叫做洪忠都的男人保有一颗纯朴的未经污染的心灵,而我们衣服下面的那颗才是伤痕累累的。于是他的善良成了这个世界和他人一剂“毒药”,令所有的人们吃不消。

他提着水果篮看望车祸中被压死那人的家属,遇到了他的女儿,一位脑瘫病患者,四肢蜷曲不能正常行走,随时都像是在做怪脸。扮演这个角色的女演员文素丽为此接受过六个月的专门培训,将这个残疾人演绎得有声有色。我们的男主人公洪忠都不管怎么说,也算是长得一表人才,却爱上了她。女孩的名字“恭洙”的发音与“公主”相似,于是他称她为“公主殿下”,公主称他为“将军”。

“你为什么送我花?”“公主”扭着怪脸问道:“你最喜欢什么颜色?”“你最喜欢什么季节?”“你最喜欢的食物是什么?”不可思议的一对人儿之间,有着最为温柔的情感交流。

逛街、乘坐地铁、半夜煲电话粥、他们与其他恋爱中的年轻人一样。有些话必须在电话里说——“我喜欢你的声音,特别动听。”(公主)“那你不喜欢我的脸啦?”(将军)这位李沧东应该没有接受过“贫困人口”、“弱势群体”之类意识形态的教化,没有突出他们的贫困、物质上的匮乏,以及由此导致的精神委顿、动作迟缓,像在某些中国电影中经常看到的那样,而是特别关照他们不为人所知的内在世界。

心诚之至,金石为开。小小的奇迹伴随着他们,他们周围不时出现一些幻象。“公主”出场之前,那只在屋子里飞来飞去的白鸽子,伴有“滴——滴”的人声哼哼,立即将观众带入另一个奇异的世界。当他们夜归回来,感情达到极致时,音乐中房间里走出了一头小象、一个美丽的印度舞女、一个抛撒花瓣的花童,他们围在一起含笑跳舞,“公主”也暂时摆脱了残疾。由于整个影片是严格的纪实风格,这些幻境只是高浓度情感的积累和释放,因此并不显得突兀和煽情,而是十分协调,感人之至。

他们只能生活在自己的秘密世界里。周围人越是将他们放弃和遗忘,他们才越是能够守护自己的秘密和美好。不管是“公主”的哥嫂,还是“将军”的家人,他们看上去从身体到头脑都是健全的,然而心灵却是残缺的,那么冷漠、势利。一旦他们粗暴地闯入这二人世界,这份美好就被彻底打碎。他们做爱时被发现,“将军”再度入狱。

他从警察局逃走,爬上“公主”的窗户外面的那棵树,剪掉树上的枝桠,因为“公主”多次表示,夜间这些枝桠的影子投在她房间里一副叫做“绿洲”的画像上面,令她十分害怕。前来追捕他的警察完全不知道他在干什么。

最近看完这部电影,令我白天夜晚走在路上看到地上的树影,都会怦然心动。真理与个人(秘密)相随,残酷和美并存,是李沧东影片的特色。


< 《绿洲》
海报

三

2010年李沧东的这部新作叫做《诗》。在被问及这样的题目不会影响票房时,他答道:“我想电影既需要观众,也需要一个梦想。”电影需要“梦想”,这听上去有点古怪,因为由光影构成的电影本来就不是“实际”的,观众去电影院也不是为了得到二两黄金,然而在这个功利主义的世界上,电影的本性以及其他许多事情的本性被人们一一抛弃。有评论说,李沧东的电影是针对后现代消费主义的一种回应,是十分中肯的。《诗》获戛纳电影节最佳编剧奖。

在解释这部影片的立意时,导演说:“如果一定要比较,那么《密阳》就像在诉说被害者的故事,而《诗》则像害人者的痛苦描述。”这回“事故”的矛盾依然尖锐。被害者是一位十六岁的中学少女,被同年级六个男生强奸投河自杀。该女生家境贫困,寡母在田间劳作勉强维持生计。若是放在中国,这个故事很容易被演绎为受歧视的边缘人群与“富二代”之间的社会问题。

前面说过,李沧东不具备这样意识形态的有色眼镜。影片聚焦于其中一位少年的外婆杨美子身上,对于少年本身着墨不多,他看起来像消费虚无主义年代最常见的那种年轻人,麻木不仁,无动于衷,不知道自己做了什么。少年的母亲离婚在外地,他应该承受的心理、道德等压力,转移到了抚养他的外婆身上。

外婆美子靠社会救济及帮人做工贴补生活,收入微薄,居住狭窄,已经出现老年痴呆症状。她同样没有因此陷入精神困顿。她的不同寻常在于特别爱美,注意打扮,尤其是报名参加诗歌班,因为她从小喜欢花朵和喜欢说一些怪里怪气的话。她的确经常走神,思绪忽然就飘到了别的地方,这看上去一点也不矫情,也可以用老年痴呆症来说明。她参加诗歌班没有什么不切实际的幻想,只是想完成老师布置的“写一首诗”。扮演美子的演员尹静姬是当年韩国文艺片女王,息影15年重新出山,年届七十,优美高贵的气质却令人印象深刻。

故事的张力在于:一方面,她想写出一首诗来,一方面却要应付孙子参与犯罪留下来的严重后果,两者形影相随。美好的转折处是残酷,反过来,残酷的转折处是美好,它们都出现在不该出现的地方,但是就是这样奇特而不可分割地交织在一起,如同白天与夜晚一样节奏分明。它们互相覆盖,又互相揭示。

其余五个同学的家长希望用钱来解决问题,提出一共赔偿3000万韩币,这意味着每家要承担500万韩币。这对于美子来说是一个天文数字。替女儿着想的坚强的外婆又不愿意向女儿开口。她甚至没有主动向孙子问起那件可怕的事情。

影片中最不堪的是这位60多岁的老婆婆,还要与她所伺候的中风老头做爱。这让人绝不愿接受,却又不忍回避。这处于弥补和赎罪的冲动,想要填补生命的遗憾和这个世界的缺陷。人在精神上的这份沉重,非那句流行的“生命中不能承受之轻”所能囊括。每个人有她(她)自己的救赎方式,救赎肯定是一件最困难的事情。

面对和处理生活中的伤痛,她不喊不叫,不发泄不推卸,有着自己的独特方式,这也是李沧东的方式。面对不管是残酷还是美,他是那么节制和有分寸,好像这两者都是生活中的野兽,需要将它们牢牢制服。

她终于写出了自己的那首诗“你那里好吗?/ 还是那么美吗?/ 你能收到我没敢寄出的信吗? / 我能表达自己不敢承认的忏悔吗? / 时间会流逝,玫瑰会枯萎吗? ”诗的后半部是那个死去的女孩子朗读的,她重新出现在将她沉没的河面上,而美子不知去向。“是时候该道别了 / 随着黑暗的降临 / 蜡烛会再次点燃吗? 我祈祷 / 没有人再哭泣”。

在回答韩国人是否还读诗时,李沧东反问记者:“中国人都不读诗了吗?”是啊,诗歌是我们礼遇自己的方式,还能找到比这更好的途径吗?

ARRAIL瑞尔
Fabulous Smile . Confident You
让您笑得更自信
400-880-1900
www.arrail-dental.com

法治的艰难历程(上)

城南旧事
雷颐
中国社科院
近代史研究所研究员
leiyi5684@vip.sina.com



改革开放以来,我国的法制建设开始受到重视,“依法治国”现已成为全社会的共识。然而,这种共识却是国家、民族、社会历经种种曲折,付出巨大代价后才得到的“真知灼见”。而许多先行者,为此经受了更多磨难,个人命运也更加坎坷。资深法官何济翔先生在93岁高龄撰写的回忆录《沪上法治梦》(北京十月文艺出版社2001年版)虽只薄薄一册,却无比沉重,把人带到那一段历史现场,折射出“法治”在中国的片断风雨。

何先生1957年以前任上海第二中级人民法院民庭庭长,在“鸣放”期间因附议著名法学家杨兆龙先生倡言法治的观点被打成“右派”。

1957年5月开始“鸣放”,哈佛大学法学博士、曾参加日内瓦国际刑法第五届大会并当选为副会长、还被选为国际行政法学会理事、被评为海牙国际法学研究所比较法学专家的杨兆龙先生在报上发表了万余言的《我国重要法典何以迟迟还不颁布——社会主义建设中的立法问题》一文;在随后有关方面召开的座谈会上,他又进一步阐发了自己的观点。他认为,社会主义建设中特别值得注意的是社会主义的法制建设。无产阶级专政对阶级敌人不讲民主,在人民内部却必须实行真正的民主;而法制,就是对阶级敌人也不应例外,而且,民主也要有法制的保障。那种认为只要懂“政策”、有了正确的“立场、观点、方法”就可以解决法律问题,司法及一般政府机关只要有了可靠的干部、虽无法律也无关系等等,是完全错误的。因为“政府机关那种无明确的法律限制的办事的‘灵活性’,有时颇足以破坏社会主义的民主与法制”(第10页)。共和国已经成立8年,但民法、刑法等重要的法典却迟迟未能制定,而“某些重要法律迟出来一天,在六亿人口的中国会使多少人遭受多么大的损害。”(第11页)他提出:“建立社会主义的民主与法制,必须要有一套基本完备的、政府与人民共同遵守的法律,作为政府(包括一般行政、公安、检察、审判等机关)办事及人民生活行动的依据;否则政府可以随便行动,而一般人民却苦于无所适从。政府机关内部尽管可以有几百几千种的指示、办法、总结、规章、通告等等,而一般人民却知道得很少;政府机关的人员即使胡作非为,一般人民也无法判断其有无法律根据。这种违反民主与法制的基本要求的情况,是足以导致人民的不满而引起不必要的矛盾的。”“过去几年来所发生的错捕、错押、错判、错执行等事故,与一般行政机关‘无法可依’或‘无完全精确的法可依’实际上有很大关系。”(第15页)

这篇文章,杨本来不愿写。几年前,他因其过去的经历和只能教“资产阶级法学”已没有了教法学的资格,因他会8国语言,所以让他在复旦大学教俄语,算是“废物利用”;在土改时,原金陵女子大学校长吴贻芳看到一些过火行为,曾要他向政府提议应制定《土改法》规范土改,结果受到“组织”严厉批评。所以,他对“鸣放”甚为谨慎,不愿写文章。

这时,全国正在贯彻“双百方针”,上海《新闻日报》决定组织一批重要“鸣放”文章,以响应毛泽东在宣传工作会议上讲话的号召,派记者陈斯伟死缠硬磨,要杨写文章。或许是被陈的诚意所打动,或许是对中国迫切需要法治的关切,杨终于同意写了这篇文章。

杨兆龙的观点,得到了何济翔的呼应。他在《新闻日报》为杨文召开的座谈会上也强调:“衡量一个国家是否上正轨,就要看这个国家的法律是否完备,法治精神是强是弱。”他明确提出:“社会主义的法制和社会主义的民主,是不可分割的,是构成一个有机的统一体的东西,它们是一事的两面。我们的社会主义的优越性就在于法制和民主的统一。”(第17页)话虽简短,现在看来却是语重心长,意义殊深。作为中级法院民庭庭长,他在实际工作中也感到,建国八年来,只有《惩治反革命条例》、《惩治贪污条例》和《婚姻法》三个单行法律外,人民日常生活中迫切需要的民法、刑法和民刑诉讼法还远无踪影,使他们办案无法可依。结果连罪与非罪的判定也总是因人不同,“至于处刑,则毫无标准,往往各法院处刑不同,各个审判员不同,时间前后上也有不同,”非常混乱。基本民刑法典的缺乏,是造成一些冤假错案的重要原因。他进一步分析了重要法典迟迟不能制定的原因,提醒说:“不要以为订了法规,就会束缚住自己的手脚。革命的暴风雨时期已经过去了,现在是社会主义建设时期,急切需要有一套为政府与人民共守的法典来遵循。”(第19页)与杨兆龙一样,他也以历史为例,说明对制订一些基本法典来说,八年时间并不算太短,关键在执政者是否重视。

> 或许,只有经过巨大的灾难之后,人们才认识到法治的重要性。因为法治强调人民主权和法律的统治,坚持法律的至高权威,主张法律面前人人平等,反对法律之外和法律之上的特权,反对个人的专横独裁,防止少数人的恣意妄为,所以国家才能长治久安,才能以法律制度防止“人存政举,人亡政息”的情况出现

1957年5月18日,民盟上海支部召开民盟司法人员座谈会,何作为民盟成员,不仅与会,而且是主持人。会后,几家报纸报道了会议纪要。在座谈会上,有人对“高干案件特殊处理”提出了批评,还有人对不信任司法专业人员而强调政治可靠,调政治可靠的非专业干部担任司法工作提出批评。“有人举了这样一个例子:有一个区法院,受理了一件强奸案。女方说她的生殖器受到对方损伤。不料受理这个案件的审判员说:‘只有男子才有生殖器,怎么女子也说有生殖器?’”(第119页)

不幸的是,所有这些观点不仅不被重视,反被作为“右派”言论受到严厉批判。然而,现实是严酷的,他们的担忧很快就被证实。毫无法治的运动一个紧接一个,冤假错案越来越多,一直发展到带来巨大灾难、长达十年之久的“文革”。

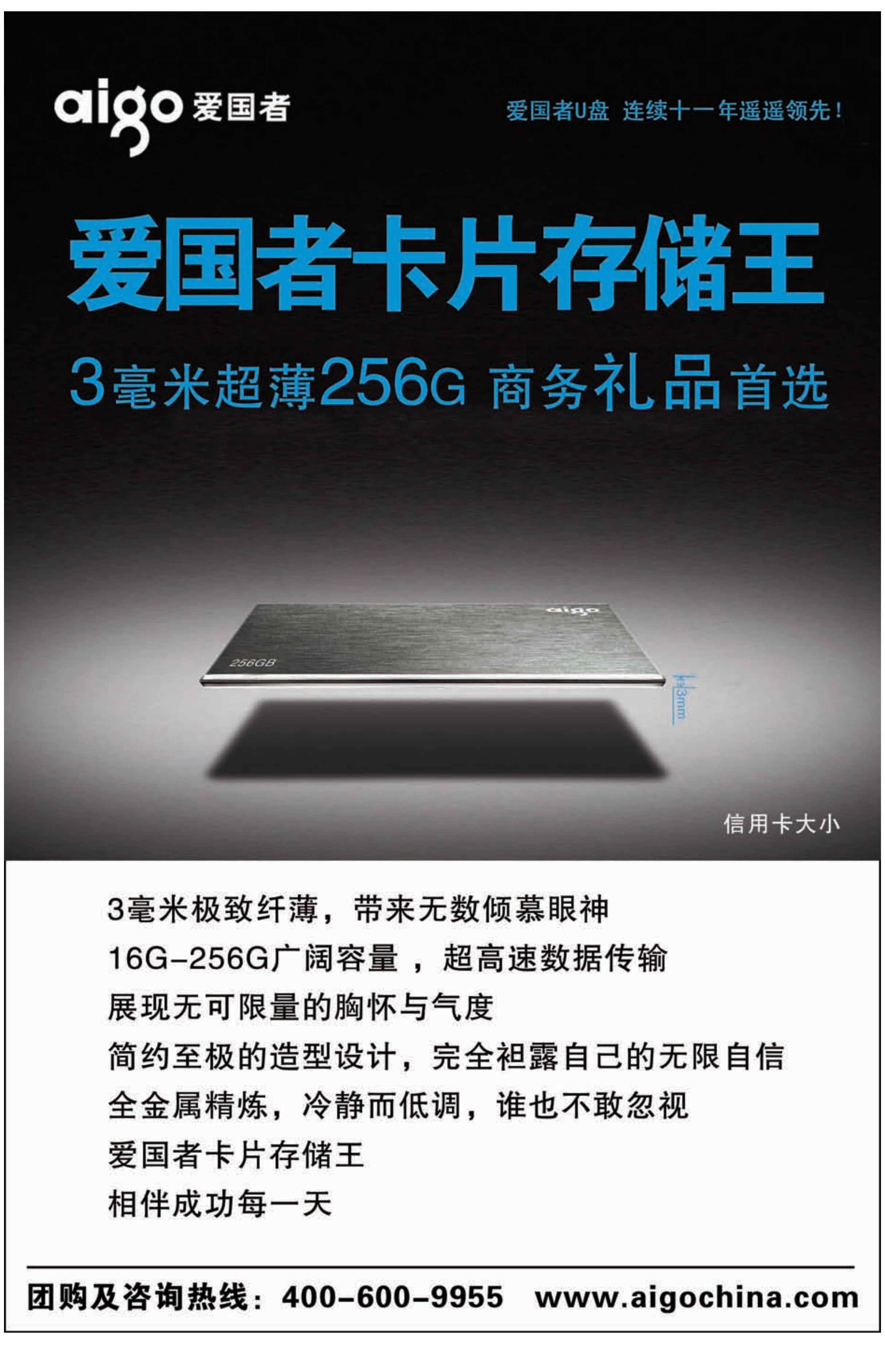
现在想来,似乎令人难以置信,我国直到1979年——建国近四个八年之后——才有刑法,而直到1980年代中期——建国四个八年都不止——才有民法,在长达30多年的时间内,重要的法典只有《宪法》和《婚姻法》。而宪法事实上已成为一纸空文,连国家主席都无法以宪法来保护自己的基本权利,何论其他公民。国家、社会主要是靠政策、文件,靠领导人的指示、命令进行管理。这种管理具有极大的不确定性,所以很容易就滑向“文革”中的“公安六条”、“群众专政”,公民的基本权利不获保障,一片恐怖。最终,是社会的极度混乱。

或许,只有经过巨大的灾难之后,人们才能认识到法治的重要性。因为法治强调人民主权和法律的统治,坚持法律的至高权威,主张法律面前人人平等,反对法律之外和法律之上的特权,反对个人的专横独裁,防止少数人的恣意妄为,所以国家才能长治久安,以法律、制度防止“人存政举,人亡政息”的情况出现。

而民主政治,也必须以法治为保障,也只有依靠法治,才能真正实现民主。通常所说“人民主权”只有通过政权机关来代表人民行使权力才能体现,因此政权机关的产生要通过正当、正常的法律程序产生,其权力的行使要置于法律的监督之下,“人民主权”才能真正落实。法治的重要含义是对政府的约束,保护公民的基本权利不受侵犯,正如何济翔先生所说,社会的稳定和健康发展需要“一套为政府与人民共守的法典来遵循”。法律是公之于众、针对所有人的,使公民知道哪些行为不受惩罚,哪些行为将受惩罚,而只有当个人能够预见到自己行为的后果时,才知道应当如何行动,也才能有较为长期的计划。

“法律之所以要确使每个人都拥有一个他能够决定自己行动的公知的领域,其目的在于使个人能够充分地运用他的知识,尤其是他关于特定时空下的情形的具体知识,而这些知识往往是他所独有的。”(哈耶克:《自由秩序原理》,中文版第195页)这种知识的交流、交换,是社会不断进步、赖以发展的基础。反之,如果没有公开、确定的法律,就会使人无所适从,惟恐动辄得咎,畏葸不前,根本不敢提出新见解、新观点、新知识,社会将会停滞不前,也不会有真正的稳定。

然而,在相当长一段时间内,对社会稳定、发展必不可少,对统治者长治久安具有重要意义的“法治”不仅不被重视,反被视为“向党进攻”的“右派”言论和资产阶级司法观的表现,因为“在他们心目中,只有资产阶级要法,无产阶级不要法,于是要求立法就是复辟资本主义”(第22页)。产生这种观念主要原因正如杨氏所说,在于执政者以为法治会“束缚住自己的手”,没有认识到在“革命的暴风雨时期已经过去”之后,法治在建设中的重要作用。而根本原因在于,革命的惯性使执政者没有认识到夺取政权以前,以“砸碎一个旧世界”为己任这一意义上的“革命党”和夺取政权以后,以“建设一个新世界”为己任这一意义上的“执政党”的重大区别。历史已经证明,执政者不受束缚、为所欲为虽然能“一时痛快”,但最终会使自己的统治受到严重损害。





观察家论坛
经济观察报 The Economic Observer 汇添富基金
共同主办

嘉宾主持人
高全喜:北航人文与社会科学高等研究院首席教授、院长

讨论嘉宾
季卫东:上海交通大学凯原法学院院长
许章润:清华大学法学院教授
龙卫球:北京航空航天大学法学院院长

现代社会的法科教育

在中国建设法治国家的进程中,法科教育具有特殊的地位。其意义不仅在于培养社会急需的法律工作者,更重要的在于培养坚守法治理想的法学家和推进法治建设的政治家,而最终将法科教育落实为现代社会的公民教育。也正因为如此,法科教育要走出狭隘的法条主义,在人文教养的基础上,将政、经、法融会贯通。

如何培养高端法律人才之我见

■ 季卫东 / 演讲

记得世界贸易组织(WTO)上诉委员会的中国委员张月姣女士有一次在清华的座谈会上,忧心忡忡地讲到"中国太缺乏具有国际眼光和深厚学养的法律人才"。她深深感到在 WTO 工作的过程中,与中国经济利益息息相关的各种案件很少是由中国律师担任代理人的,不得不高薪聘请外国律师。在国际司法机构以及各种国际公共事务的管理机构中,我们更缺乏人才。所以,如何尽快培养一批涉外型高端法律人才显然是当前中国法学教育所面临的一个非常重要的课题。

随着中国经济实力的增强,处理各种各样涉外纠纷的日常性实务需求也越来越强烈。2007 年我曾经进行了一个关于律师业的调查,在围绕相关统计数据进行讨论的座谈会上,北京和上海的一些学者和律师都指出,虽然地方律师竞争激烈,律师人数好像有点过剩,但在涉外经济领域中,在前沿学科领域中,我们特别缺乏人才。从这个角度来看,如何培养一批能够在国际制度竞争中,在法律技术搏斗中,为我们的企业、国家、公民争取合法权利的律师和法官是非常重要的。这样的人才应该知识渊博,品格高尚,富于洞察力和判断力,同时具有高超的法律技艺。但目前中国的法学教育,无论资质熏陶还是技能训练都存在明显的缺陷,尤其是动手能力的薄弱更加显而易见。不得不承认,现行法学教育的纲领和宗旨、课程设置、教学方法都远不能适应时代的变化,知识体系陈旧,热心人才培养的好教师的价值得不到充分的肯定和尊重,研究的自主性和真理性也得不到必要的保障。

正是鉴于上述问题,我回国后想在法学教育改革方面进行一些尝试。我曾经在不同的场合介绍过"三三制"法学教育模式。所谓"三三制"法学教育模式,具体做法是法学专业本科生从第三学年结束后开始分流,依据学生前三学年的成绩积点排名的顺位以及学生的自愿报名情况,通过免试推荐和综合素质测试,择优选拔一定数量的优秀生源,从本科四年级开始提前进入硕士研究生阶段学习,以本硕贯通培养的方式让学生接受高层次法律职业教育,以包括本科阶段合计 6 年的连续时间获得法律硕士学位。因此,我们的法科特班的基本定位是主要面向司法和涉外法务方向的高层次法律职业教育,特别强调以下三方面基本素质和能力的培养:法律分析和判断能力的培养;作为法律高端职业从事者的实务技能的训练;作为法律秩序担纲者的职业自觉性和精神的陶冶。

根据实践的情况,我们还在进一步完善课程设置。作为教育部设在上海市的唯一的法硕改革综合试点单位,我院成立了包括当地司法界权威人士在内的法硕教育指导委员会,编制了三种不同类型法硕的培养方案。按照这个新方案,我们将打破一些过时的条条框框,把七八门技能性法律科目作为核心课程,给足学时讲透。与此同时加强课程体系的多样性和弹性,大幅度增加推荐选修课和任意选修课的品种,并且加强国际法和比较法科目群、跨学科视野科目群以及政策指向科目群。在教学方法上,我们主要导入了四种比较新颖的教学方法,即判例教学法,对话式教学法、诊所教学法以及模拟教学法。我们与盈科律师事务所等合作开设模拟课程和实践课程,学生们非常欢迎,都说恨不得再早些开设模拟律师事务所课程。

国内经常注意到的法科教育模式是美国模式,特别是兰德尔以来的判例教学法和苏格拉底对话式教学法。但我觉得有一点值得注意,就是在课程设置和教学方法方面,2006 年哈佛大学进行了非常重要的改革,而这个改革被认为是自兰德尔以来的第二次法学教育革命。比如在一年级开始实施的"解决案件工作坊(Problem Solving Workshop)",就是迄今为止法学教育中前所未有的尝试。在这里,学生就像律师那样,从接受客户委托阶段开始逐步解决现实问题,在处理过程中培养学生洞察世事、应用知识、进行判断的能力。一个案件大概花费 3 天时间进行团队作业和讨论。因此,我们在考虑中国下一步法学教育改革的时候,不仅要注意到自兰德尔革命以来的美国法学院教育模式,还应该注意到 2006 年哈佛大学的第二次法学教学革命,这个革命正在对其他国家产生影响。我们的法学院准备在这个时候进行一些具有前瞻性的改革,把美国的新的改革的内容也作为我们的参照系之一。


季卫东

> 当我们强调法律职业人才培养的时候,显然不是要制造一批只懂得技术的工匠。我们希望自己的学生具有强烈的社会责任感和悲天悯人的情怀

我们清楚地认识到,这些尝试还只是刚刚开始。在这里,有一个问题是我们特别不能忽视的。当我们强调法律职业人才培养的时候,显然不是要制造一批只懂得技术的工匠。我们的确需要加强专业技能的训练,提高法科学生的动手能力。但是,仅有技术还不算卓越的法律职业人才。我们希望自己的学生充分具备职业法律人所应该具备的高尚道德、以天下为己任的精神、理性的思维方式以及博雅素养。我们希望他们具有强烈的社会责任感和悲天悯人的情怀。我们希望他们富于远见卓识、对事物的洞察力和判断力。我们还希望他们能有一种在各界扮演领袖人物,在未来的法治中国承担历史重任的自觉。所以,我们决不能仅仅强调技能训练,还应该提供包括职业伦理在内的素质教育,决不能忽视理论思考能力和历史感的培养,还应该陶冶一股浩然正气。

另外还有一个值得重视的问题是,在强调法律职业人才培养的同时,如何防止学术型人才培养的滑坡。我们不能一强调实务动手能力,就忽视研究。至于采取什么方法更有效,在现有条件下如何提高学术型人才培养的水准,学术型人才培养与职业人才培养的课程之间如何既有区隔又有互动,这些都是我们正在推敲的问题。总之,在强调高层次法律职业人才培养的同时,如何加强学术型人才培养也是我们正在认真考虑的一个问题。

中国法学教育的历史沿革与现实缺陷

▶下转 51 版

■ 龙卫球 / 演讲

章润教授提到了法学教育和现代社会应有的复杂联系,特别是提到了情理、活法这些被我们现在法律制度和法学教育忽视的领域,我很赞成他的看法和忧虑,这些确实是我们多年来制度建设和法学教育所存在的重要缺陷。那么,中国的法学教育的定位和意识是怎样的?我们今天的法学教育又是在一个什么样的处境上?

首先,中国的法学教育从哪儿来?中国的法学教育是从晚清民初创办新式教育开始的,它当时的定位是属于新式教育的一部分。新式教育区别于中国以四书五经为内容、以科举为中心的旧式教育,它以西学为内容,旨在为当时推进国家近现代化提供崭新的教育基础,同时也是国家近现代化的重要内容。法政教育被认识为新式教育的一个核心构成。从这个角度来讲,法学教育在中国近代的发生,彰显了中国近现代政治、社会和文化改革的特点,但是正因为这种改革性,所以它就又必然缺少现实基础或缺少内在成熟支撑而不可避免具有探索性。所以,我们看到,这百年来的法学教育,确实就是不断学习的、不成熟的、不断探索的特点。

晚清的法政教育,一般认为是 1902 年开始的,当时晚清在新政之后,从中央到地方开设了一些课吏馆,旨在对候补官员进行新政教育,但不是很成功,1905 年兴起立宪风潮,这些课吏馆立即改头换面,成了法政学院,这就是中国最初的法学教育的开始。可见,中国法学教育一开始是官方主动开办和推动起来的,是要开启官智的,属于新官吏培训机制的一部分。所以,它是由晚清政府安排改革的体现,那么也就难免受到晚清保守政治的扭曲。实际在历史上晚清政府新政也好、宪潮也好、变法也好、法制也好,都体现了极大的顽固和保守。所以最后君主立宪不成,倒爆发了辛亥革命,今年是辛亥革命 100 周年,最近关于这方面的讨论很多,一种观点提到,晚清保守到甚至想把铁路收归国有,因而导致保路运动和立宪派对清廷的绝望,这也是辛亥革命成功的一个很重要的原因。


龙卫球

六种社会形态与现代法制

■ 许章润 / 演讲


许章润

我们知道,"社会"一词与"政治"、"政府"或者"国家"相对应,就当下中国语境而言,它至少包括并递次呈现为经济社会、伦理社会、市民社会、公民社会、政治社会以及正派社会与良善生活等诸项现实与愿景。实际上,就晚近中国的历史逻辑来看,它们启自市场经济的发育,已然递次登场,最终也必将导向政治社会的成长,从而统一于"当下中国",汇入中华民族国家建构的历史洪流之中。

经济社会及其法制形态:近代中国的第一要务是"驱除鞑虏,恢复中华",也即在民族自立基础上建设具有主权位格的民族国家,所谓"救国"、"建国"者也。欲使这一国家自立于世界民族之林,进境于富强文明,则增进经济能力、创造财富是基础。

实际上,现代中国的建构过程也就是现代市场的诞生历史,建构现代政治与形成现代市场,是承载现代国家建构这一机车奔腾向前的双轨。政治与社会的交缠在此,国家和市场的交集与分际同样在此,演绎了百多年间晚近中国的一脉主题。

西方现代国家的产生历程说明,实现政治资源和经济资源的合理配置,分梳政治与市场,恰恰是现代国家建构中首需解决的问题,可能也是最为艰巨的任务。而形成市场与政治的并立之势,社会与国家的"双强"格局,是现代国家区别于古典国家形态的卓越之处。

置此情形下,现代法制旨在形成统一市场,并在统一市场的发育过程中形成生产与交换的一般政治与法权条件。有一句话叫现代市场经济就是法制经济,虽然失之于简单,却不失其真理性。

大约而言,其所要求的现代法制形态大概包含如下要素:

第一,经济理性人预设与个体主义的法律人类形象。其基本立脚点是法律以个体主义的人类形象为预设。第二,产权意识、产权关系及其法律保护。第三,市场条件下的交换自由、经营自由和消费自由,要求主体平等和交往正义,要求法律相应地遵循市场经济和消费社会的价值理念。第四,基于经济差等而来的阶级意识,要求法律提供社会正义,并且以法律正义,特别是程序主义的法权安排来彰显和实现社会正义。

伦理社会及其法制形态:首先,伦理社会这一命题讲述了社会是由伦理和利益所构成的这一事实。

其次,置此情形下,一个不可回避的事实是,鉴于中国社会自"五四"以来传统伦理惨遭涂炭,重建伦理,包括恢复固有伦理、迎纳新型伦理和承认普世价值,不仅构成了晚近十多年间中国心智的重要作业,同样也是此刻法律从业者的重要职责。从法制形态来讲,伦理社会不仅尊重法律和道德两分的现代通则,而且同时要求法律至少不要伤害人伦,以人伦为基础,以人情为法理合法性的准绳。

就法学形态和法科教育而言,基于伦理社会这一社会属性的要求,下述四条不可或缺。

其一,关于法律的人性基础。其二,也就因此,现代法制和法学不可回避的法律与人情、人性和道德的关系;其三,基此而来,伦理社会的一般法理必须重申法律就是人情,法理就是情理,也就是道理,而终不违天理这一恒久恒新之理;其四,在此意义上,"天理、人情、国法"三位一体的义理结构,真是一种绝妙、精湛、通融和深刻的安排。

市民社会及其法制形态:每个人作为伦理的存在和社会的存在,开门七件事,柴米油盐酱醋茶。任何人都难免关心自己的健康,因为我们是"社会的存在"。任何人在自己的一生中都难免产生抑郁不平之气,而生发出致公天下、造福正义的冲动,因为我们是"政治的存在"。概言之,市民社会就在于满足我们的"私性"方面。

私性生活破解了世界的无世界性,甚至于助力破解了政治的无政治性。就中国的具体情形而言,它道出了经过压抑人性、抹煞人欲的"疾风暴雨"之后。私人这样一种新型的人格形态,正在新一代身上出现。私人所要求的是私性生活,因此随它而来的法制形态就必然是关于私性生活的答案,一种现代规则。也就因此,在这个意义上,我常常说,法律是一种活法,让开门七件事安全而踏实的法子。

公民社会及其法制形态:公民社会与市民社会相对应,讲述的是一种较高层次的社会政治秩序。

首先,它意味着在容忍和保卫私性生活的同时,满足人性中的利他冲动与公共需求,以公民共同体的自我组织化生存。其次,公民社会奉行相互承认法权,尊重公民的集体行动及其联合权能。在此,公民共同体的组织化生存,决定了公民结社的正当性,其中,其最高形态是诉诸政党政治。借此最为组织化的方式来实现自己的公共关怀,构成了现代公民政治的最大特色。

公民社会的法制形态致力于公共政治空间的法权安排。如果说市民社会旨在承认人是一种私性存在,应当享有私性生活,那么,公民社会旨在满足和弘扬人的公共存在性,提供具有公共性的公共生活。特别是基于对于滥权和暴政的怵惕而编织出来的一整套公法体系,蔚为公民社会的基本制度形态的核心内容,既立基于公民政治经济学的价值基础,并且以捍卫公民的政治经济学愿景为鹄的。

就此而言,如果说经济社会、伦理社会和市民社会及其法制形态所着力营造的是市民生活方式及其法制调节的话,那么,公民社会及其法制形态所指向的乃是社会组织方式及其法制调节,更多地在于规范政府和国家等公器定位及其合法用度。凡此种种,无不旨在满足公民对于优良政体和国家良治的憧憬,而立基于对于公共生活和公共理性的深刻体察。

政治社会及其法制形态:政治社会表明的是这样一种秩序状态,即它旨在于现代民族国家框架内,提炼和建构一套整体性的秩序形态和制度框架。它要总体性调理国家与社会、市场与政治、权力和权利、民族与族群、内政与国家间政治等多维、多层级、多向度的错综互动。它必然意味着国家是一种公共政治空间。另外,政治社会所提供的秩序愿景意味着一种关于国家形态的完整制度安排,其将经济社会、伦理社会、市民社会和公民社会统括一体,蔚为特定文明秩序下的国家形态和人间秩序。

因此,政治社会在强调经济与政治分际、市民生活与政治权威各守边界、奉守宽容和多元文化以及法权安排的中立性的同时,拒绝市侩式的政治短视和普遍的政治冷漠,鄙视一味沉湎于私性生活的庸俗,并绝不放任对于政治法律的自然法追问的堕落。对外,它对于国族利益边界保持清醒的警觉,同时又怀持普世情操和大同理想。

从上述内容可知,"政治社会"是社会发展和社会建设的最高形态。当今世界,只有少数"成功国家"臻达此境。就中国而言,对于政治社会的追求早于辛亥"第一共和"之际即已进入中国心智的思考之中,而且百多年来的国家建构实践所不断指向的,就是这一社会形态。但它尚未成为中国大地上的一种现实。对于当下中国来说,"公民社会"和"政治社会"二项,均尚未成为"现实",因此我称之为"愿景"也。

政治社会要求现代法制提供公共政治空间及其法权安排,着力营造体现一个国家的政体张力和一个国族的政治成熟的政制与政治,建构一整套与之相适应、相配套的公法体系和程序共和国安排。

正派社会与良善生活:这个命题,旨在丰富和升华社会与社会建设的德性内涵。作为一种生活样法,倘若它们不能营造一种正派的人间秩序和良善的人世生活,对于"我们人民"来说,则毫无价值。它们其实彰显的是一种共和主义价值,同时也是一种道德理想。在此理想之中和形态之下,公民的尊严、人类基本的道义感和普世的公义观,绝无讨价还价的余地,恰恰应为全体社会成员的高悬理想和一切制度安排的鹄的。

在此,这一命题警告我们不能忽略法制的德性之维和信仰维度。保持俗世法制以超越品格和道德紧张,借由公共讨论提炼法律的公共理性品质,是建设现代法制的基本保障。从法源来看,立法民主和立法公开是锤炼法律的公共理性,从而实现公共理性对于立法的规训的不二法门。也正是在此,近年来民众对于公共空间和公共理性的关注,不仅扩展了公共空间,提升了公共理性,同时,它也表明,公共空间的阙如是中国社会的软肋,公共理性不彰正在妨碍着中国的社会成熟和政治成熟,也有害于中国的法治进程。

蒂姆·海瑟林顿:我只是想表现战争本身的质感

■ 郑维 / 文

“在四面受敌的利比亚城市米苏拉塔,卡扎菲部队的炮弹不分敌我地打过来。不见北约部队的踪影。”

这是蒂姆·海瑟林顿(Tim Hetherington)发布在Twitter上的最后一条消息,时间是2011年4月19日。第二天,一枚迫击炮弹在海瑟林顿身旁落下、爆炸。没能像他拍的电影在结束时打出一个“完”,这名战地摄影记者的生命才走到40岁这一帧,就戛然而止了。



战地摄影记者蒂姆·海瑟林顿的生命才走到40岁这一帧,就戛然而止了 本报资料室

高大的海瑟林顿长着一张英俊的脸,不是那种精致的英俊,而是糙粝的英俊——从眉骨到鼻梁到下巴,线条硬朗分明,如雕刻的大理石一般,一眼看去,就知道经历过生死。透过取景器,海瑟林顿在战场前线为我们拍下了大量充满人性的照片和纪录片素材,并借此获得了诸项新闻荣誉。就在遇难前不久,海瑟林顿与美国战地记者塞巴斯蒂安·荣格(Sebastian Junger)共同拍摄的反映阿富汗美军士兵的纪录片《Restrepo》获得了2011年奥斯卡最佳纪录片奖提名。他原本可以利用这段时间呆在纽约,好好和妻子享受那里的春光,缓解过去一年拍摄的劳累,但此刻,阿拉伯的春天竟显得无比醉人。继突尼斯、埃及、也门、阿尔及利亚、巴林爆发了大规模的反政府示威后,利比亚的民众也开始走上街头要求统治了国家42年之久的卡扎菲下台并进行民主变革,但卡扎菲政权对民众抗议的镇压进而演变成了政府军和反政府武装力量的内战,双方胶着不下。受到职业和内心的驱使,海瑟林顿未作过多停留,自费踏上了前往利比亚的报道之路。

“他是个有抱负的人。”塞巴斯蒂安·荣格事后评价自己的同事,“利比亚的情况对他来说太诱人了,那里的战事充满了戏剧性。他必须要去,因为他想亲眼看到故事如何发展。”

海瑟林顿的新闻抱负来得有些意外。出生于利物浦一个普通的工人家庭,蒂姆·海瑟林顿最初是在牛津大学念的英国古典文学。毕业时,他身无分文。幸运的是,刚去世的祖母在遗嘱里为他留了5000英镑,海瑟林顿带着这笔钱在随后的两年里去了印度、西藏以及中国的其他地方。同许多在旅行中找寻自我的年轻人一样,中印之行为海瑟林顿打开了另一个世界。冈仁波钦峰,喜马拉雅山,还有与喇嘛的面晤,带给了他灵性的启示。“从印度回来之后,我突然有了参悟。我意识到其实自己想做的是摄影。”海瑟林顿回忆道。于是在回国后的四年时间里,他一边工作一边在夜校学习摄影。26岁那一年,海瑟林顿用攒足的学费重新回到大学专攻摄影新闻。

成为专业摄影师后,海瑟林顿的第一份工作是为英国的《大志》报(Big Issues)报道图片新闻。当时创刊不足十年的《大志》报由几个心怀理想的热血青年一手经办,报纸的经营模式简单却独特得令人乍舌:报贩必须是街头流浪的无家可归者,他们以每份报纸1英镑的价格买进,再以每份2英镑的售价卖出。这份内容完全由职业记者采编的报纸却以慈善机构的方式缓解了英国最弱势人群的就业问题。“但那个时候报社还没有成型,很多事情都是边做边摸索。”《大志》报的前主编向恩·布鲁克斯(Xan Brooks)回忆道,“当时蒂姆一进办公室,我就听到了他浑厚的声音和晃荡的相机包。他扎着运动的小辫,穿着宽松的汗衫和大裤衩。他坐下时双腿张开,一些同事发现他的裤子一直破到裆部,里面甚至不穿内裤,下巴都掉下来了。”

但是海瑟林顿很快用他生动、充满力量和现场感的照片赢得了同事的信任。他穿梭于伦敦的大街小巷,停下来与路人交谈;他出入于无家可归者的破屋,参加他们的游行;他去码头记录工人的罢工和拳击比赛。“我们也会派他去报道名人,这让他很愤怒,但他会用幽默平息怒火。他会问,当我们眼皮底下有那么多故事可报道时,为什么还要把相机对着那些名人?”布鲁克斯说。

海瑟林顿离开《大志》报后,加入了一家位于纽约、专事战地新闻的图片社,因为对于他来说,相比于只有6000万人口的英国,拥有三亿人口的美国有着更广的观众群,而让这三亿人了解他们的士兵在做什么,无疑有着巨大的意义。1999年至2002年,他先后去了利比里亚、科特迪瓦、尼日利亚、布基纳法索、马里和塞拉利昂,报导那里的战事和武装冲突下的平民。在利比里亚,他把镜头对准了反叛军一方,并完成了第一部纪录片《An Uncivil War》。“他好几次在两方的交火中幸存下来,贴身拍摄让他捕捉到了许多具有标志意义的图片。”詹姆士·布莱贝岑(James Brabazon)是当时与海瑟林顿身处叛军阵营的仅有的两名外国记者之一,纪录片摄像出身的他一直将后者视为一名人道主义者,“当时一个叛军的指挥官怀疑救护伤员的医生是间谍,要把他处决。蒂姆站到医生身前,面对火冒三丈的指挥官,摁住他手里的枪,请求他放人一命。结果医生得救了。”说句题外话,我在加地夫的时候,曾听过詹姆士·布莱贝岑开的一个讲习课,没想到他和蒂姆·海瑟林顿共事过,还专门为《卫报》写了他的讣告。不过幸亏有他写的讣告,才会有那么多关于海瑟林顿生平的细节。

> 为了让更多的观众知道这个世界发生的事情,他实践了卡帕的那句“拍得不好,是因为离得不够近”的名言,直至献出了自己的生命

或许是牛津大学的文学经历为他注入了古典的人文精神,或许是两年的中印之旅催生了他内心的佛性,海瑟林顿拍摄的照片和纪录片里,主角大多是那些被战争遗忘的人,以及他们背对战火时显露出的脆弱的人性一面。2007年,为他获得“荷赛”新闻摄影大奖的那张图片就是一个疲倦的美国士兵单手扶额,躺在阿富汗一个快被遗忘的战壕里。“那个时候,所有人的注意力都在伊拉克,可事实上阿富汗的战事已经失去控制了,那里需要有人去报道。”海瑟林顿在接受美国PBS电台采访时说道,“我不想树立某种断然决然的战争观,我只是想表现战争本身的质感,而这不仅仅是拍摄战争场面,因为在没有交火的时候,战争充满了无聊,这种无聊常常会被恐惧打断。”

然而在战场上面临恐惧的同时,以海瑟林顿为代表的战地摄影记者也面临着整个行业的凋敝。2009年,法国著名的Gamma图片社濒临破产,不得不寻求贷款保护。全球各大报纸、杂志都大幅度削减图片类新闻的经费。人手一相机的数码时代和公民记者的涌现,让编辑们更愿意采用那些出自“业余”之手的图片,以节省开支。在这样的背景下,海瑟林顿却依然对这个职业保持着执着和忠诚,在他眼里,以利润为主导的新闻操作败坏着图片报道。“这个行业需要那些以相机为生的摄影人,因为他们具备专业的技能,他们拍摄的方式和讲故事的方式有别于公民记者。”海瑟林顿在接受《纽约时报》的采访时评论道,“当你看一张图片或是一部电影,你看的其实是作者花费的时间。没有捷径,只能全程跟踪,成为事件的一部分,并获取真相,而这都要靠职业记者的长时间投入。”

海瑟林顿拒绝把自己归作那一类“用黑相框把照片裱起来”的传统摄影师或是单纯的纪录片制作者,他喜欢借助各种艺术形式表现自己的作品,通常在现场拍摄时,他会手持相机和摄像机左右开弓。“如果要定义的话,我是一个走进世界获取影像的人,我想让尽可能多的观众看到我的作品。”而为了让更多的观众知道这个世界发生的事情,他实践了卡帕的那句“拍得不好,是因为离得不够近”的名言,直至献出了自己的生命。

中国法学教育的历史沿革与现实缺陷

▶上接50版

对于法政教育来说,由于这种向上性,一开始就受政治保守势力局限,与开官智有限范畴相结合,本身是有很大局限的,而不是直接扎根于法学教育规律本身。需要提到的是,中国自来缺少法治这个东西,所以在晚清和民初,无论政治层面还是社会层面,都存在对于法治认识上巨大盲点。1919年民国建立后的新文化运动,提出来两个东西,一个叫做民主,一个叫做科学,就是德先生和赛先生,但是却没有提到也要法治,即罗先生。民主这杆旗,大家知道到了民国后来,由于缺少法治作为明确和护卫,政治家即按照民族危机和外有强敌的政治逻辑,最后都以捍卫主权的理由转向了集中政治。我们今天,也在民主后面加上了“集中”两个字,改了一下。科学这杆旗,后来也不是全面的科学,到今天缩小为科技强国的说法,而科技强国又重在技术上,所以新中国教育的重点在科技教育或者说工科教育。所以很可惜,中国法学教育由于一开始就少了法治这杆大旗的观念高举,缺少现实政治和社会的法治自觉支撑,尽管作为新式教育的一部分而被提出,但是从晚清到民国乃至到今天,都存在这些先天的不足。

所以,历史地看,对于中国法学教育来说,一方面是存在由学习型所决定的成熟过程的缓慢性,西学东渐,学好一门外语都很困难,何况是完全陌生的法治体系、知识和文化的学习;但更重要的一方面是,中国近现代法学教育存在自身基础的阙如,即政治和社会的先天不足,这种不足导致了它与政治社会现实博弈的不可避免和艰难,现实政治的保守、社会观念对于法治的不自觉、长期人治社会的教育习惯等等,都导致中国法学教育面对障碍重重、困难多多,从而定位容易偏离、发展容易异化。所以我们的法学教育,它的合理发展是跟现实的法治建设不断互动的过程,其成熟和健康发展必定依赖于现实法治改革的成熟和健康发展,反过来也推动法治的逐渐形成和发展。

> 一个时期,法律人才甚至被简单地等同政工人才。法学教育成为了很多大学创收的工具,被认为办学条件简单、好办

其次,我们来看看今天的法学教育的情况。总体上,新中国的法学教育依旧是中国近现代化的新式教育的延续。不过存在一个重要转折,就是新中国拥有特殊的政治理念和思想形态,这些对于包括法学教育在内的全部教育有着决定性的影响,此外,新中国建国前30年几乎废除了法学教育,因为政治挂帅的政治模式和社会治理不能容忍哪怕一丁点的法制。1978年开始的改革开放和民主与法制建设,使得中国不仅发生经济的重大转型,也发生政治与社会治理的重大转型,法学教育因此也得到恢复和发展。今天,法学成为显学,法学教育也成为热门教育。应该说,30年来,中国法学教育取得了巨大的提升。但从我们刚才讲到作为现代社会特点的民主、科学、法治这些基础性的东西,法治一直还只是一种理想,还需要一个漫长的过程,而民主这个东西也主要还是民主集中,但是科学在一定范围内得到了发扬光大,尽管缩小到了科技教育、科技发展的狭小范畴。总的来说,如果要给我们今天法学教育一个评价,我觉得可以认为,30年来法学教育发展很快,成就很明显,对于现实法治建设和政治社会转型起到了重要作用,而且还在发挥越来越大的作用。但是,另一方面,我觉得问题也是明显的,我个人诊断有这么几点:

第一点,法学教育依旧不够成熟。这跟我们讲的作为学习型的法学教育历史上不成熟是一致的,主要表现为法学教育定位仍然不清晰。法学教育本来应该定位于法治人才培养,而法治人才其性质上又必然是一种卓越人才,但是我们对于这一简单定位却始终难以到位。在欧陆,法学教育建立在本科起点,但是最后是以80%的残酷淘汰达成合格法律人才遴选的,这就是所谓精英培养。这是非常值得我们思考的。我们很长一段时间法学教育五花八门,甚至有的办到了中专、专科、函授起点,法律职业成了滥竽充数的大本营。所以,我们目前的主要问题还是定位问题。

第二点,法学教育目标仍较严重偏离。这与我们晚清官办法政学堂传统有相似性。法政学堂作为晚清和民初以开启官智为目的而开办,是密切配合于当时的政治现实的,因此沦为官吏教育的一部分,并没有真正的独立,谈不上是要真正地培养法治专业人才。在今天,我们的法学教育在是不是真正培养法治专门人才上面也经常发生有意或无意的偏离。一个时期,法律人才甚至被简单地等同政工人才。此外,我们在这30年法学教育急剧扩张的过程中,还出现了一种向下办学的现象。法学教育成为了很多大学创收的工具,被认为办学条件简单、好办。

第三点,法学教育的欧洲模式路径依赖严重。从晚清到今天,我们的法学教育从模式上主要取法欧洲特别是以法国、德国为主。但是欧陆法学教育本身存在历史的不足,就是过于专注学术研究而不是关注制度实践。民国时期,国内政府办学出现了真空,私立法政学校发展起来,但主要的模式大都是师法欧陆。最有影响的像北京朝阳法学院,据说是1912年江庸等人私人筹资所办,作为民国时期最有影响力的法学院之一,采取的完全是欧陆的法学教育样板。南边有名的东吴法学院是教会所办,作为例外以教授英美普通法为主,但这种情况十分罕见。这种欧陆模式导致了我们今天在法学教育上极大的弱项,就是实务性严重不足,导致法学生往往只知道在某些唯学术的场面夸夸其谈,却不具备实践能力。此外这种过度专业学术切割的模式,也存在专业狭窄的避害,只知法理而不知刚才章润教授所讲的情理、社会、伦理的情况绝对不是少数,法律人成为片面的人。

第四点,法学教育和现代社会治理的复杂性存在严重脱节。这就是法学教育的现代性问题,在这方面我们的法学教育远远不足,赶不上时代要求。现代社会非常复杂,特别是在今天科技、产业这么发达,再加上章润教授刚才讲到的私性张扬的特点,社会治理是非常复杂的。目前,我们的法律制度和法学教育的模式、体系和内容基本上还停留在19世纪的范畴,我们的老师只在普通的民法典、刑法典等领域具备了一些一般化知识,但是对于不可胜数的特殊领域,在需要复杂而细致的治理设计的那些地方,我们的制度和我们的教育还远远没有准备好。复合型人才依赖于复合型培养,学化工的再学法律,才能够更好思考化工规制问题,学食品的再学法律,才能够更好思考食品安全规制问题,但是如果没有复合型法学教育的存在,这种复合型人才那就是缘木求鱼。

第五点,欠缺严格的职业准入机制。我们法律职业准入有没有机制?当然有,那就是司考制度加上几个与司法机构有关的组织法。这些年我国司法制度的一个重要进展,就是司考制度以及有关组织法确立起来的专业化方向。但问题并不是就解决了,在这些方面,我们虽然有了形式上很重要的第一步,却还在实际上存在许多十分艰巨的“仍需努力”之处。第一,我们在600多个法学院系之上缺少一个合理的自律机制。目前的机制一方面过于行政化,另一方面又存在既得利益者的垄断性,并没有一个合理的监管和自律体系。例如美国的律师协会和法学院协会,就是由非常合理的内在机制和外在约束建立起来的法学院教育和法律职业者的自律机制。

第二,我们目前的司考制度本身存在相当程度的机械主义,尽管司考在不断进步,但是某种意义上还是降格在简单法条主义的场面。成熟的法治国家是怎么考试的?当然是系统水平的,有的国家某门考试甚至就是几道题或者一道题,是靠对于系统的把握程度,从规范到制度,从制度到理论,从理论到政策,既有细节,更有整体,这样考试出来评价的素质是不一样的。

第三,我们目前组织法、职业立法关于法官、检察官、律师的遴选、定位还都存在相当多值得研究和改进的地方。总之由于在准入机制上的不足,我们法学教育就缺少合理评价、被向上拉的有效机制,泛滥和松弛也就难以抑制。

第六点,教师和学生的国际能力普遍不足。这是显而易见之事,在全球化的时代,国际能力成为一种基本条件和素质。

所以,对于我们当前的法学教育来说,依旧存在以上如此多的问题,很多是我们前面提到的学习型国家、学习型新式教育在过程中的问题。俗话说,解铃还须系铃人,解决这些问题,取决于消除这些问题产生的原因,改进促成这些问题的机制。

中国最受尊敬企业十年
10th Anniversary of The Most Respected Companies of China

走向伟大企业

“中国最受尊敬企业十年成就奖”颁奖盛典盛况

主办单位：经济观察报 The Economic Observer　北京大学管理案例研究中心

嘉宾入场





嘉宾致辞


全国工商联副主席孙晓华先生致辞


深圳市副市长袁宝成先生致辞


经济观察报社社长兼总编辑刘坚先生致辞

嘉宾演讲


全国政协委员、中国改革发展研究院院长迟福林先生


北京大学光华管理学院副院长　刘　学先生


东风日产乘用车公司副总经理　任　勇先生


北大方正集团有限公司董事长　魏　新先生


中国平安保险（集团）股份有限公司副董事长孙建一先生

获奖企业代表领奖


颁奖嘉宾：全国工商联副主席孙晓华先生（左四）
获奖企业代表：（从左到右）
西门子（中国）有限公司高级副总裁兼南区总经理　农克强先生
东风日产乘用车公司副总经理　任　勇先生
三星（中国）投资有限公司中国区副总裁　李丙植先生
万科企业股份有限公司总裁　郁　亮先生
微软（中国）有限公司大中华区副总裁　孙建东先生
中国平安保险（集团）股份有限公司副董事长　孙建一先生


颁奖嘉宾：中国改革发展研究院院长 迟福林先生
获奖企业代表：（从左到右）
比亚迪股份有限公司副总裁　王建均先生
海尔集团公司代表　骆永聪先生
联想集团有限公司副总裁　杜建华先生
苏宁电器股份有限公司副董事长　孙为民先生
新浪网技术（中国）有限公司副总编　周晓鹏先生


颁奖嘉宾：经济观察报社社长兼总编辑刘坚先生（右一）
获奖企业代表：（从左到右）
华为技术有限公司高级副总裁　周代琪先生
中国惠普有限公司高级副总裁　徐海瑛女士
凤凰卫视控股有限公司副总裁　刘庆东先生
浙江吉利控股集团有限公司副总裁　陈文明先生
上海通用汽车有限公司副总经理　蔡　宾先生
中国平安保险（集团）股份有限公司副董事长　孙建一先生


颁奖嘉宾：北京大学光华管理学院副院长刘学先生（左一）
获奖企业代表：（从左到右）
招商银行副行长　张光华先生
TCL集团股份有限公司品牌管理中心总经理　梁启春先生
北大方正集团有限公司董事长　魏　新先生
国际商业机器中国有限公司大中华区副总裁　周　忆女士
海信集团有限公司代表　丁持雪先生
青岛啤酒股份有限公司执行董事、副总裁　刘英弟先生


颁奖嘉宾：《大国崛起》、《公司的力量》总导演高晓蒙先生（右一）
获奖企业代表：（从左到右）
上海通用汽车有限公司副总经理　蔡　宾先生
腾讯控股有限公司副总裁　郭凯天先生
浙江吉利控股集团有限公司副总裁　陈文明先生
中国海外发展有限公司副总裁　董大平先生
中国民生银行副行长　邢本秀先生
阿里巴巴集团首席市场官CMO　王　帅先生
华为技术有限公司高级副总裁　周代琪先生

论坛



游园惊梦
对现代人来说,生活在园林里的梦从来没停止过 54



正悦川菜 56
川菜的灵魂不是辣椒和红油

影像保护自然 58
野生动物训练营的坚持

央金在歌唱 59
从牧羊娃到首位中国籍格莱美获奖者

平时本·拉登的穿着非常注意,他会穿得很正统,只有在踢球的时候,他会脱去正装,穿上运动裤,而在这个时候,人们从他的脸上看不到本有的沉着和冷静

本·拉登爱足球

■ 申熙 / 文

谁敢相信那个被认为是全球头号恐怖分子的本·拉登也有为足球动容、疯狂的时候?

本·拉登1957年出生于沙特阿拉伯首都利雅得的一个建筑业富商之家,他的家族是与沙特皇室核心有亲密联系的富庶家族。据他童年时代的好友卡哈莱德·巴塔菲透露:“在小时候,本·拉登就是个足球爱好者,每天清晨,在宗教朝拜之后,我们喜欢一起踢球。我们那个时候经常吵闹‘那是犯规,那球已经进了’,可本·拉登是唯一一个从来不和我们争论的人,他就是傻呵呵笑着踢球,觉得这是一种享受,从来不和任何人争论。”

这应该符合美国人所熟知的那个本·拉登的性格——在本·拉登生前所发表的针对美国的电视讲话或录音都显示,他是一个柔情的人,白色阿拉伯长袍下发出的声音,永远是轻声轻语不失礼数。哪怕美国针对他的通缉让他一次次颠沛流离;哪怕他是坐拥数十亿美元资产的富豪,是全球最恐怖势力基地组织的首领,年轻时敢于和几千位青年一起对抗庞大的苏联侵略军,哪怕他知道他选择的这条路很难给自己带来胜利者的果实与荣耀。

> 即便本·拉登是个十恶不赦的恐怖主义者,但感谢足球,能让他人性里纯真的一面显露出来

据熟悉本·拉登的记者劳伦斯·赖特透露:作为宗教的虔诚信徒,本·拉登从来不做违禁的事情,只有足球是个例外。即便是在禁食的日子,只要踢球,本·拉登就总要打破禁忌吃点什么。记者透露:“他会吃点金枪鱼肉,或者是奶酪三明治,其他和他一起踢球的人也可以吃上一点。而老去之后,本·拉登喜欢让手下踢球。平时他的穿着非常注意,他会穿得很正统,只有在踢球的时候,他会脱去正装,穿上运动裤,而在这个时候,人们从他的脸上看不到本有的沉着和冷静,只能看到一种疯癫的纯真。他会把他的手下分为两队,让他们踢球,而他的亲卫队赢得胜利的时候,他会高兴地大喊‘来,我们一起吃点什么’,尽管那是禁食日,所有人都会感到开心,而且理所当然,不会觉得冒犯什么神明。”

本·拉登自己的足球踢得怎么样呢?他踢什么位置呢?本·拉登学校时期的朋友透露,在上学期间,本·拉登打了4年的门将,他的扑救动作反应比较快。不过,本·拉登的卫士纳斯尔·阿尔·巴赫里则透露,本·拉登是个“非常高效”的中锋,只是有时候本·拉登不愿意摘下他的穆斯林头巾,这个影响视线的存在总让他受到影响,所以他的头球技术比较一般,阿尔·巴赫里指出:“虽然他很高大,但他跳起来的时候经常顶不到球。”

在“9·11”袭击之后,欧洲主流媒体披露,本·拉登在1993年到1994年间曾经为了筹措资金而潜伏在伦敦,当时他就是一名阿森纳球迷,而且就坐在海布里(阿森纳队主场)的南看台,那个属于“枪手”最忠实粉丝的地盘。以至于2001年9月,阿森纳新闻发言人被迫站出来发话:“我们看到了媒体说本·拉登是阿森纳球迷的报道,但显然海布里球场并不欢迎他……”

不过,根据《本·拉登传记》作者阿达姆·罗宾逊的报道,本·拉登在英国期间,只到现场看了四场阿森纳的比赛,其中包括1993-1994赛季阿森纳主场3比0击败比利时标准列日的优胜者杯1/8决赛,以及当年的优胜者杯决赛阿森纳1比0击败帕尔马的比赛。很显然,作为一个拥有数十亿美元的高收入者,他追捧阿森纳的力度并不够。这可能和他的身份特殊有关。

本·拉登离开伦敦后,去了沙特阿拉伯,直到1994年他失去沙特国籍。在这段时间里,他并没有放弃对阿森纳的追逐。根据传记作者罗宾逊的报道,在沙特期间,本·拉登通过某种渠道拿到了伊恩·赖特——当时阿森纳的招牌球星——的球衣。本·拉登把它作为礼物送给儿子阿卜杜拉赫。此外,本·拉登还和自己的一位朋友说:“我从来没有看到过比海布里球场的球迷更热情的人,在我第一次去那里的时候我简直震惊了”。看来即便他是个十恶不赦的恐怖主义者,但感谢足球,能让他人性里纯真的一面显露出来。



本·拉登最爱的球队是阿森纳。这是因为这支球队的外号叫做“枪手”,符合他恐怖主义的身份吗? CFP/供图

本·拉登在1998年世界杯上曾经策划在英格兰与突尼斯的比赛里,对英格兰队的球星进行自杀式攻击。披露这一点的,是当时本·拉登的麾下阿赫默德·扎奥伊。扎奥伊在一份招供书上写道:“当时我们进行了一系列的研究,研究过大卫·希曼(英格兰门将)、阿兰·希勒(英格兰当时的头号球星)的活动路线,而当时的英格兰主教练霍德尔、两名当时的年轻球员大卫·贝克汉姆、迈克尔·欧文也被作为备选的攻击目标,当时我们的计划是,一名携带着炸弹的人冲向希曼引爆自己,然后在混乱的时间里,其他潜伏的伙伴再进行下一步的动作”。谢天谢地,这次计划胎死腹中,否则……人们不敢想象。其他人上了本·拉登的袭击名单并不奇怪,因为他们都是本·拉登钟爱的阿森纳队的死敌,可希曼的上榜让人意外,因为他当时是阿森纳队的当家门将。

半岛电视台分析指出,本·拉登1998年世界杯袭击失败,一部分原因是他并没有不惜代价地运作这一计划,因为他对于足球多少还是有感情的。

不过,对于美国人,本·拉登就非常残酷了。他在1998年8月袭击了美国驻东非大使馆,造成了257人死亡5000多人受伤。半岛电视台公布的一段本·拉登的录像显示,他确实是个对足球非常热爱的人。他在鼓动他的信徒进行自杀式袭击的时候,是这样丑化美国军方的:“我做过一个梦,梦见我们和那群美国佬约好一起踢足球,这本该是件开心的事,但是当我们走入球场时,我们没有看到他们的球队,只看到了一群飞行员用枪炮对着我们。自杀式袭击并不像你们想象的那么恐怖,让我们这样去想象,假如你的球队赢得了一场足球比赛,你是否会感到喜悦呢?相信我,做这样的事情,你能得到一样的喜悦!”

有报道说,在美军悬赏本·拉登,却找不到他的那段时间里,基地组织的一些成员平时喜欢高唱的圣歌有这样一段:“奥巴马-哦啊-哦啊,本·拉登就在喀布尔(阿富汗首都),他还照样看阿森纳比赛”。

只是,如今,唱词变了。在本·拉登死亡的消息传出后,社交网站推特(twitter)上流传最广的三条短讯是:“知道本·拉登为什么暴露了吗?因为他看到阿森纳击败曼联后,庆祝得太大声,所以暴露了位置”;第二条是“本·拉登,虽然阿森纳赢了,但你也不应该高喊着满街狂奔,搞到被美国人发现”;第三条最有趣:“本·拉登死了,现在阿森纳的季票多出一张了,大家快去买呀”。

据《太阳报》披露,本·拉登在对待邻居踢球的孩子时太过露富,可能还真是他被格外关注的疑点之一。《太阳报》称,踢球或者打板球的孩子们,一旦把球踢入本·拉登的院落,就无法再把球拿回来,而本·拉登会为每个球付钱。一个邻居说:“他们会为每个球付钱,一个破皮球或是一个板球都会给100到150卢比(2.5英镑左右)。”16岁的丹尼尔·阿尔维是孩子们中的一个,他透露了自己的经历:“我两次把球踢到院墙里面,我自己爬过去捡,所幸没被发现。我知道对本·拉登有2500万美元的悬赏,但我从没想到他就在那里面。”

用iPad指挥比赛

■ 朱冲 / 文

因为在上一场皇马和巴萨的比赛中,穆里尼奥抗议第四官员而被红牌罚出场。欧足联通知皇马俱乐部:在双方的第二回合比赛时,无论是赛前赛后规定的时间内还是比赛中,穆里尼奥不能给球员、教练打电话、发短信,或者通过别的方式进行联系;比赛结束15分钟之后,穆里尼奥才能进入更衣室。这些规定穆里尼奥不能违反,否则他还会遭受进一步的处罚。

5月4日,巴萨对皇马的第二场比赛前,很多人都在猜测穆里尼奥究竟会出现在诺坎普球场的哪个位置?巴萨俱乐部已经在高层包厢为他保留了一个位置。这个位置与两位俱乐部主席的位置十分接近。然而赛前,疑问解开了,皇马进入诺坎普球场的队伍中,并没有穆里尼奥的身影。很显然,为了摆脱欧足联的严密监控,穆里尼奥来了一招老虎不出洞的策略——他根本就没到诺坎普球场观看比赛,他选择了留在酒店。这样,他既没有现场听到巴萨球迷“穆里尼奥,混蛋!快乐向冠军致敬”的骂声,也没听到加泰罗尼亚一歌手针对穆帅新编的“为什么!为什么”的歌声。

> 这个iPad成为穆里尼奥“特殊的一个”与自己的助手沟通的工具。不能使用手机,但没有限制电子邮件,他们甚至还使用了视频通话系统

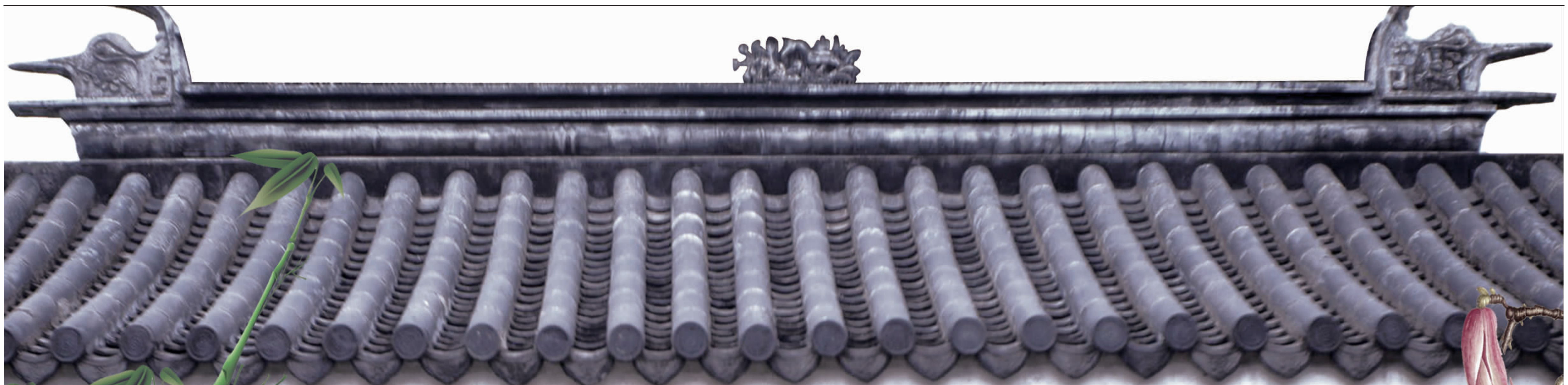
不过,他与自己助手的联系可没有断。

皇马守门员教练拿着的一台i-Pad成为人们关注的焦点,因为这个iPad成为穆里尼奥“特殊的一个”与自己的助手沟通的工具。欧足联规定穆里尼奥不能用手机与他的助手进行联系,但却没法对电子邮件进行监控,毕竟欧足联官员不是秘密警察,这也反映出穆里尼奥的智慧以及他对新科技的掌握程度——包括中国教练在内都知道运用苹果电脑进行录像带剪辑了。西班牙媒体称穆里尼奥完成了“一次技术性的突破”,他甚至还使用了视频通话系统。只是,最终他还是未能以遥控指挥的方式取得一场胜利。

iPad会成为未来教练被罚后的新选择吗?如果真成为一种潮流,这将是苹果继为教练剪辑录像带提供便利后,为世界足坛做出了又一贡献。的确,在信息化时代,教练被罚出场后,只能依靠小纸条传递信息太落伍了。



教练被罚出场后,不需要再依靠传递小纸条指挥比赛了 CFP/供图







游园惊梦

■ 王隽 / 文

对着画家叶放的一张图纸，4 个台湾人就决定要在苏州造个一亩地大小的园子，过了十年，想起这事儿来，园子的主人之一台湾人龚先生觉得当时挺勇敢。

造园子

苏州十全街，因宋朝时有十口泉得名，后来乾隆下江南游历，改名为“十全”，水陆平行，河街相邻，解放后一直是苏州涉外宾馆的聚集区，其中南园宾馆本是蒋纬国青少年时期的故居，改革开放后，外国人最扎堆的地方就是这儿，精明的苏州商人很快把这里变成了古董街，真真假假最是热闹。

十全街在这热闹里度过了千年，往街里转过一周，著名的网师园就藏在小巷子里，离网师园不远，就是南石皮记了。南石皮记就是那个胆色过人的决定，原先是夹在南石皮弄两个小区间的一片垃圾地。

明代的计成在《园冶》谈到选择造园的地址，第一句便是“市井不可园也”，但在叶放看来，早在明朝时，人们就明白了城市的好处，所以寄情山水的文人在造园的时候也不会真的隐到山林里，园林的幽静靠设计就足以完成，在南石皮记，十全街的车流量和喇叭声响只有走出主人们的宅邸才能听见，这有赖于一面高墙和大大小小 50 多种植物。

山石、水、植物是园子里最重要的，要“虽由人作，宛自天开”，在这些之外，叶放还放入了残碑，其中最贵的一块上有赵孟頫的落款；亭子里有一处绝对“烟锁池塘柳”，取其偏旁“金木水火土”之绝，下联仍空着；池塘上的走廊有一首回文诗，从南到北既可做头和可做尾；石阶上有“唯吾知足”“叩石如兄”八个字，取其共同的“口”字部……加上这些，园林才算是文人的“后花园”。

有人说叶放造园太遵循古意，是缩微版的苏州古典园林，没有新意；也有人对玻璃屋檐和亭子上的全瓦颇有微词，觉得这创新有何根据。这样的评价从园子造好后就没有停过，但这并不妨碍园子的主人们四月赏花、十月吃蟹的好生活。

平日里叶放在这里长住，龚先生的父母带着小朋友也长住过一段时间，一直到孩子长大老人回到台湾。之后这园子就吸引着 4 户主人们每年下江南短住，因不在远郊，倒也没有度假之感，离市井越近，就越发像是在这里过日子，主人对家门前的十全街熟悉得不得了，于是，从北京到苏州的距离也在一日半日的吃喝玩乐间消失了。

过日子

4 月时，倚着小瀑布的桃花开得正好，一旁紫红色的茶梅刚刚过气，大朵的花完整地落在石头上，那一头的海棠最早开，只剩下一树青绿的叶子，以时令调和园中颜色是再“天然”不过了。

最招朋友们喜欢的是园子中间的一株小巧的紫藤，香气浓得快扑进屋子里。龚先生让家中苏州籍的阿姨剪下两串紫藤花，摘掉花萼，买来糯米，做成紫藤饼配上新鲜正应季的青团和碧螺春作为下午茶招呼北京来的客人。

晚饭后，是龚先生夫妇请的“堂会”——昆曲《牡丹亭》选段。天色渐暗，主人就招呼大家往园子里搬椅子，龚先生拿出下午就提前去打来的上好的花雕，足足十斤，用汽油桶装好带回来的。他说，“这是苏州本地人的民营小厂做的花雕，可不是流水线印 LOGO 的，比世博会上那种好太多，不懂酒的人喝一口就能品出来——厚。”

于是就一人持一盅，散坐于园中，隔水相望的亭子里就是戏台，月色正明，八点半开场时月亮刚好移到适宜的角度，照亮了戏台。刚刚还在厅堂里盘头、梳妆的昆曲演员已经站在池塘的那一头，高高的墙头隔绝了苏州老城本来就不高的属于城市的光，杜丽娘开腔的那一刻，如果能屏蔽了身边的这些用手机拍照微博直播的朋友们，倒真有穿越之感。

《游园》、《惊梦》之间，又有新客人加入，旅法的艺术家夫妇和一对德国父子坐了下来，小伙子坐下便问：“What's the story?”（这出戏讲的是什么故事），只见龚先生顿了一两秒，笑着拍拍他肩膀说：“看看就知道了。

食客中有人喝得微醺，跑到假山石上睡了一觉，梦里和诗一首；也有人到叶放家里听他悉数造园经，顺便蹭几杯好茶——当天叶放大方地拿出了最好的岩茶“金骏眉”，见者有份。德国爸爸坐在那儿听了整晚，龚太太为他用法语翻译，很是辛苦，却也在西式花园的问题上得到了西方人的观点。

那桶花雕在堂会当晚被喝到见底，所谓雅集，不在形式，有这番微醺和清谈也就足够了吧。

养园子

隔天下午，前夜微醺的人们都出来散步，眼尖的发现石头上的青苔露出了水面。叶放听见，出来解释：“水位下降了 5 公分，因为昨天开了瀑布，瀑布流过的石头防水有点问题，所以水一半流到池塘，一半都渗到石头里了，要找工人来修，刚好明天晒园子。”

晒园子，是把园子里的水放光，清理过多的水草和淤泥，鱼也要换掉。

叶放讲起这个小园林的生态，就是我们通常说的“养园”。之前这里飞来过一只灰鹭，当时主人们还挺高兴，很有野趣，可没过多久就发现不对劲儿，池塘里的鱼渐渐少了，很快有了水蚊子，水草也多起来。没多少天，园子的小生态系统的平衡就被这只贪嘴的鸟破坏了。叶放等了几天，才在半夜两点听见了灰鹭捕鱼的声响，放了捕灰鹭的夹子，才算是解决了这件事。

灰鹭算是小事，叶放谈起他的一个朋友，“园子里有天来了几只青蛙，他挺高兴，和家里人说终于添了蛙鸣了，我跟他说，这是坏事。果然没几天园子里添了蛇，家人吓得要死，园子再美也不愿意去住了。后来我替他想了办法，放几只鹅进去，鹅是吃蛇的，好多人不知道。他放了，鹅到处拉屎，把园子弄得又脏又臭，家人又不愿意了，其实臭才好呢，坚持一段时间就有效果，蛇特别敏感，鹅的味道出现了，它们自己会跑的。园子里多了一些动物，是有野趣，可真不一定是好事情。”

除了晒园子，还需要换掉挡在空调外挂机上面的篱笆，这些篱笆快散架了，随时可能从二楼掉下来，换上的新植物是青皮梧桐，“青桐耐寒，耐热，很适合放在空调外面，它的皮没有疤痕，很结实。”龚先生本来是 IT 企业的高管，自从有了南石皮记，他几乎成了个植物专家，数起各种草木特顺溜。园子改变了什么吗？园子只是发现了每个人的潜质罢了。

竹子

竹为高大、生长迅速的禾草类植物，茎为木质。

竹枝杆挺拔，修长，四季青翠，凌霜傲雨，倍受中国人民喜爱，中国古今文人墨客，嗜竹咏竹者众多。



月季

花中皇后又称“月月红”，自然花期 5 至 11 月，开花连续不断。中国是月季的原产地之一。



菊花

多年生菊科草本植物，是经长期人工选择培育出的名贵观赏花卉，也称艺菊。古神话传说中菊花又被赋予了吉祥、长寿的含义。



玉兰

原产我国中部各省，现北京及黄河流域以南均有栽培。古时多在亭、台、楼、阁前栽植。现多见于园林、厂矿中孤植，散植，或于道路两侧作行道树。北方也有作桩景盆栽。



太湖石

是一种石灰岩，有水、旱两种，能体现“皱、漏、瘦、透”之美，其色泽以白石为多，少有青黑石、黄石。尤其黄色的更为稀少。有很高的观赏价值。

文人的园林生活

■ 王隽 / 文

游园惊梦，这四个字何止是一出戏。

说它是千年来中国文人的一个梦倒更贴切。

文人造园，始于魏晋

造园子的苏州画家叶放，说起园林的变迁史来一字未顿，呷一口茶放下杯子就从商周说起。

起先园林是皇帝和王公贵族们打猎的囿，到春秋战国时期就有了初级的池沼、土山，魏晋南北朝是“中国古典园林发展的转折点”。

先不说陶潜的桃花源，也不说佛教和老庄哲学的盛行，从大环境上看，南北朝时期战乱频频，朝野动荡，手无实权的文人对朝政深感无力之时就对“自然”产生了有史以来最大的兴趣。

他们向往山野，寄情山水，这种向往，不是躲避战乱的归隐，而是积极地向山水借智慧和品性，以求在精神上与自然相近。但苦于不能真正地与大山大水为邻，又求在朝市中的清净，求精神上的“隐居”，于是圈起园子，盖起高墙，自己造山水，过上“不出城廓，而能坐享山林之乐；不下堂筵，而能坐穷泉壑之幽”的林泉生活。

从这时起，文人和私家园林的关系就没有割裂过。唐代的王维、白居易，北宋的宋徽宗赵佶，南宋的俞征，元代的倪云林，明代的米万钟、文征明、文震亨，清代的石涛、张涟、张然、李渔都是造园运动的热衷者。崇祯七年，计成写成中国最早的和最系统的造园著作《园冶》，计成虽然受本书的出版者、投机政治人物阮大铖的牵连不受待见，但是《园冶》还是古典园林研究中非常重要的著作。

也是从这时起，园林完成了从“打猎”到生活美学，从实用价值到“道法自然”的精神价值的转变。 ▶下转 55 版



兰草

中国传统名花，是一种以香著称的花卉。兰花以它特有的叶、花、香独具四清（气清、色清、神清、韵清），具高洁、清雅的特点。



老四合院中斜倚着几株海棠是一种园艺,乡间小屋的门前屋后绽放几盆草花也是园艺,拥挤公寓的阳台上攀援几枝牵牛也是一种园艺

新派园丁

■ 蔡丸子 / 文

布置完自己的郁金香花园,橘子妈利索地扛起剩下的半麻袋树皮,快步往她的车走去,打开后备厢顺手就扔了进去。她好像很在意这半袋树皮而不是那么爱惜自己的苹果园宝马车——到处是泥巴、横七竖八的竹竿,现在又多了半麻袋树皮——树皮是用来覆盖花园裸露土壤的,起到保持土壤水分蒸发、防止杂草生长、衬托花草的作用,这对干燥的北京花园来说很重要。

今天是橘子妈布置郁金香花园的最后冲刺阶段,她正在参加一次郁金香主题的花园设计大赛。她使用的素材主要有白色郁金香、草帘、休闲椅、茶具等,以荷兰的郁金香烘托出中式的庭院生活。橘子妈在花园疯狂劳动的时候,你完全想象不到她是人大指导博士生的财经导师。

在大多数中国人看来,花园离自己还很遥远,但对于橘子妈这样的园艺爱好者而言:花园的梦想却从来没有停息过。

博学的花园

和很多热爱园艺的花园主人一样,橘子妈也多次感叹:自己当初怎么没有报考农大学园林呢?幸好她最后选择的不是农大,如果真的学了园林,或许她现在就没有那么多雅兴去折腾花园了。



地中海式花园 本报资料室



法式花园充满几何感 本报资料室

园林和园艺二字,指代的范畴、层面和方向也不一样。准确地说:园林是园艺的一部分,园林是一种艺术样式,它强调植物观赏、景观架构、造园造景。广义的园艺(horticulture)范畴包含果蔬花卉、旅游、生物科技等诸多领域。现在狭义的园艺则是多指观赏园艺,这个领域更倾向于花园审美艺术、花草的种植与搭配、更彰显一种生活方式。在现代语境中,"园林"强调专业的造园艺术,而"园艺"则让人们直接联想到自然的花园生活方式。像橘子妈这样的爱好者普遍被人们称为"园艺爱好者",而不是"园林爱好者"。

在不同的时间和空间,园艺的概念和范围也是不一样的。老四合院中斜倚着几株海棠是一种园艺,乡间小屋的门前屋后绽放几盆草花也是园艺,拥挤公寓的阳台上攀援几枝牵牛也是一种园艺。英式花园的自然、法式园林的规整、美式花园的粗放、东方园林的意境、日式园林的禅机……橘子妈曾经在欧洲做访问学者,她更喜欢那种自由无拘束的西方园艺,这其中以英国花园为最爱。橘子妈的花园就是一座开放的空间。

中国人讲求"天人合一"的自然,英式花园也崇尚"自然"二字,但在花园的体现上是两种不同的性格:后者是一种外向的自然,前者则是一种内向的自然。

缤纷的花园

和橘子妈一样的花友在国内其实有太多太多。安徽合肥中科大的张老师,曾经和先生留学德国多年,他们觅到了一处适宜的别墅,开始了幸福的花园生活。400 平米的花园根据环境建设成西式的风范:印象派雕塑、铁艺花架、木质格栅、大草坪……他们为自己的花园取名为"莫奈花园"——为的是激励自己要朝着莫奈花园的方向行走。莫奈花园最值得推崇的一点是花园的色彩搭配,多而不乱。

在拜访中国当代私家花园的旅途中,我们惊讶地发现:中式的古典园林风格不再受到新一代花园主人追捧,他们更热衷于欧式自然风,偶尔也会使用中国园林符号作为点缀或点睛。英式的自然浪漫、地中海的色彩、法兰西的风情都被普遍运用于私家花园,有时我们还会在中国花园中邂逅日式和风——这真是一个开放的混搭花园时代,真正的百花齐放。我们常常可以看到各色欧式的红陶花器、经典造型的雕塑出现在中国的庭院之中。

7 年前,马鞍山郊外的山林里有几间废弃的花房,张太沛花了 15 万买下了这里。因为园中有三棵百年以上的红果冬青树,所以他将这里命名为"三棵树"。7 年后,这里成为全国花友都向往的顶级私家花园;与其说是花园,不如说是一座花园般的庄园。占地 8 亩,掩映在周围 2 万亩的原生竹海之中。在"三棵树"里,不仅有气势豪迈的罗马柱、仿欧式古典雕塑,也有日式的逐鹿水台、中式拱桥……非常典型的混搭设计;不过,春风拂过时,在如花瀑般倾泻的蔷薇花廊前,所有的设计都比不过它天生的烂漫。

最初沉浸在欧风熏陶中的花园主人们最初只会简单地堆砌一些欧式的花园元素,随着园丁审美的提高和花园知识的博闻,以及造园经验的积累,花园则逐渐有机地融于周边环境与文化氛围,做到真正的自然融合。毕竟曾经沉淀过中式审美,所以中国的花园主人更注重花园的意象和意境。于是,在西式园林的大框架下,中式元素从最初的点缀变成了点睛之笔,也逐渐形成了全新的现代中式花园。

孤独的花园

当然,有花园的主人也不都是园艺爱好者,这一点在诸多高档别墅区也可以一览无余。于是大多数别墅的主人都选择了将花园地面硬化:铺上大理石或地砖;或者胡乱堆几块假山石,也勉强算是花园了。

抱一老爷的花园则陷入了更孤独的境地,他家联排的左邻右舍分别将花园填平盖上了房子,早已看不到花园的本来面目了,以至他的花园里现在只能看到四角的天空。因为工作关系,抱一老爷拜访过很多新兴的别墅区,他揶揄这些别墅花园的标配是:"一伞,一桌,两椅。"实际上,无论是北京,还是上海,国内普遍的花园水平还是很低的;庭院,作为精神的放逐地,个性是重要的。他解释说:现在拥有庭院的人其实也是很困惑的,大多还处于模仿阶段;而国内的园艺设计公司,基本都以市政工程、公园、小区绿化为主,对于私家花园的设计,则完全没有经验;做出来的花园无非是假山鱼池,再栽上几棵树,效果好像小公园,也很难让主人满意。

在花园的设计和建设上,抱一老爷自己也在不停地摸索。他的花园主题更换过多次,最初以种菜为主,花园成了实用的菜园,但视觉效果差很多;后来有一年换成野花的主题,这一次花开时节动京城,但后期则呈杂乱之势,开完之后更是一片颓废之象,再也无法欣赏。今年他的主题还在酝酿中。

花园,确实是需要时间和岁月来丰满;中国的花园主人,也需要园艺理念的更多滋养,和花园一起成长。

理想的花园

■ 李黎 / 文

在房子建造之前,刘峥脑中就已经有了房子和花园的臆想,然后他以画家的熟练手笔绘出蓝图,一点点从细节开始构筑,终于完成了自己 400 多平方米的上下两层的花园,和房子连绵成和谐的统一。而他说,要完全"养熟"这个园子,还要三五年的时间。刘峥说,他要的是一座完全由自己设计和打造,安静的禅意花园,基本上是做到了。

最好的花园设计师永远是自己

刘峥家的院落中一共有大大小小 5 个被建筑设计分隔而成的花园。这些花园的分布,与建筑之间的疏密关系,乃至园子中的植物和流水管道分布均由刘峥一手完成。他说压根从来没想过要去请所谓专业的花园设计师,因为最好的花园设计师永远都是花园主本人,因为没有一个设计师能像你本人一样可以将花园做到极致:"建筑和花园是有生命的,在设计花园和房子时,我完全是按一个生命体来对待它们,遵循着生命的逻辑。一个生命体拥有骨骼、血脉、皮肤和毛发,而这一切都是属于开来,建筑和花园里的植物和水榭、石头等,总体构成一个空间,而花园中的花境必须得跟房子内部的风格达到统一,让花园成为建筑的一部分。

哪里需要一棵树,设计的时候我就会先把树的地方先留出来,对面的房子离这树有多远,尺度多少,光照是否能照到它……就这样,光是设计刘峥就花去一年多时间:"基本这两年我就没怎么画画了,因为这房子和花园就是我的一件作品。花园应该是房子和内心世界的延伸。"

"你的花园是什么气质的?"

这是花园主在设计自己花园时最先要考虑的问题。你是想打造成热烈浓盛的英式乡村式花园,还是想做成日式,比较冷调,全是石和水让人安静的花园?……花园的气质除了必须和跟房子外观风格一致,也跟主人的爱好性格有关。比如意大利托斯卡纳风格黄色墙壁的房子要是配上一个极简主义的花园,只能给人混乱之感。而刘峥说他喜欢离禅近一些,但又不会太冷色调的园子。

于是气质和风格又决定了植物的选择。

"有人喜欢花,而我更偏爱叶。我喜欢木本,这园子里我一共种了 20 棵丁香,两棵核桃,两棵柿子,两棵山楂树和一棵白蜡。丁香适合北方的气候,所以很好打理。任何花园植物的最佳选择永远是适合本地气候的植物。比如伦敦的空气湿润,不会很热,就适合蔷薇等草本植物生长,所以在英国,乡村主义式花朵繁盛的花园更为常见和容易实现。"

自然的花园

刘峥喜欢纯粹的自然环境,包括它们的运行体系,按照自然环境的样子做花园,设计重点是自然元素和生态系统的引进。关于这些知识,好些年前他在法国的时候就时常爱去图书馆借阅园林类的设计图书,所以在实际运用起来时早已谙熟于心:"比方说水,它是从上往下流的,与其做成喷泉逼迫水反自然地往上喷,还不如通过一些方法让水在园子里自然流动。自然环境是环环相扣的,所以设计花园也要以一点为基础,然后一点接着一点做出整个花园。我喜欢水,就选择了水为花园的基础。"

刘峥在最后落实施工图的时候才找了建筑设计院,让他们负责必须专业施工的部分:"而在这之前,花园主完全可以自己负责感性的那部分,决定房子的结构和各个部分的关系。"

"今年是这个花园的第一个春天,它还在生长。我应该还会加进一些石头,或者一些小株型的其他类植物。"刘峥指着院落里最大那株树型优美的白蜡说,"它也会跟着我的园子一起成长,等到枝叶繁盛的时候,光影会非常漂亮。花园就是我自己一件热爱的作品,而我自己正栖居在这件作品之中。"



文人的园林生活

上接 54 版

晚明文人最幸福

乱世往往是文艺事业以及文人业余生活中的闲情雅趣发展的高峰,魏晋、南宋、晚明都是这样。

盛世时造园的运动并未减弱。到了唐朝,文人对山水的热情越来越浓厚,积极参与营造园林,把诗画情趣与园林景物连接起来,因画成景、以诗入园,而国力昌盛,让皇家园林的造诣越来越高。至此,中国园林已大致成熟,宋朝又因为书画上写意的意味更浓,让园子也写意起来。直到明清两代,文人的私人园林达到了顶峰。

但在叶放看来,晚明的文人是最幸福的,晚明也是造园的最巅峰。

"到了清朝,你看除了园林,从家具到瓷器,每一样都在往上加东西,圈椅的椅背上加雕花,瓷器上的图案越来越繁复,颜色越来越多,这在艺术上是走了下坡路的。上海的豫园,明代时修的好好的云墙,到了清朝,就把云墙改成了龙头墙,实在是不伦不类。"

"在造园子这件事上,晚明的文人们状态最好。当时经济发展得好,收藏家多起来,文人不再以谈利为耻。也不寄希望于腐朽的朝廷了,就专心伺弄这些雅趣,像文震亨、米万钟,都是这方面的高手。手工业非常发达,江南这一代有名的匠人太多了,为苏州有这么多好园子打好了基础。晚明的文人是最幸福的,最懂得把才情放到修身养性的事情上,享受之余还留下了《长物志》这样的书。"

封闭与开放

文人与皇家的财力不是一个档次的,所以私家园林占地不大,就为后来文人造园手法上的一些技巧和规则提供了依据,借景、夹景、漏景等都是小园林必不可少的,对植物和山石的选择也非常讲究,沿袭下来形成了不成文的规则。

在闹市中求清净,高墙必不可少,封闭是幽静的前提,所以,中国的园林与市井之间是不相通的,所谓向园外借景,借的也不过是不远处的山和树,与人群隔离,是中国的社区规划中延续至今的风格。到现在还有做规划的专业人士说,中国的社区还没有把公路还给大家,不能自由穿行,说到底,这和历朝历代私人园林的封闭不无关系。

"所以中国人从来就没有公园一说",叶放谈到,"要说起公共园林的概念,最接近的就是寺庙园林。"

寺庙园林并不少,从数量上它可能是皇家园林、私人园林的数百倍,在佛教盛行的年代,风景最好之山野都有寺庙,"可惜湖山天下好,十分风景属僧家"。相比起皇家园林的"禁闭森严"和私人园林的"非请勿入",寺庙是难得的公共空间,香客们都可以进来,庶民百姓想要游园,恐怕只能去庙里了。

禅宗成为最受欢迎的一派后,它的影响通过文人士大夫阶层传向了社会的主流意识中去。

精神性的东西对山、水、石、花草来说,有不可明说的力量。日本使者从唐朝带回禅宗思想,也彻底改变了日本的古典园林风格,苦修的精神让日本人把原先必备的乔灌木、岛屿、小桥、水体、开花植物全部剔除,就用不随四季变化的常绿树和苔藓、砂、砾石等静止的元素打造枯山水庭院,以达到自我修行的作用。

禅宗讲究农禅并重的"普请制",就是朝廷给寺庙土地,修行的人们要耕作以求自给自足。有趣的是,因为这个习惯,寺庙园林在植物的发展上有很多新的突破,僧人们种茶,也研究花卉,牡丹就是僧人们研究出来的花种。



正说川菜

花椒和毛血旺是川菜中有名的食材和菜品，近日曝光的毒花椒、毒毛血旺等食品安全事件,使川菜站在风口浪尖。正宗的川菜究竟如何，又有几人知晓？

——编者

■ 二毛 / 文

我曾经问过不少四川籍的美食爱好者，乃至川菜厨师同样一个问题:川菜的灵魂是什么?竟然鲜有人对此有研究,或者给出的都是“当然是红油和辣椒!”这样理直气壮却让人无奈的答案。

“当然是红油和辣椒！”这大概是食客们对川菜最大的误解，或者说是川菜流行过程中遭遇的最大危机之一。

有必要对川菜系统性的回本溯源了,要不然,我从小嗜爱,成年后又引为职业和研究对象的，亲爱的川菜就很难说是真正的川菜了。

川菜的灵魂不是辣椒

川菜的灵魂并不是辣椒、更不是红油，而是郫县豆瓣和独特的姜蒜用法。这么说,可能有很多人不理解。

我们还是从头说起,从菜说起。

对川菜形成有决定性意义的是水，特别是都江堰的修成和井盐的开采。

古代川菜的形成得益于川地相对稳定的经济政治形式，也毁于战乱。它的重新振兴是清初施行优惠的移民政策。“湖广填四川”,人口汇集,经济恢复,各种口味杂糅,到清末达到鼎盛，并最终形成了现在的川菜系。

这里补充一个小故事，就是我认为是“川菜灵魂”的郫县豆瓣的发明者，就是一位从福建入川陈姓移民，他在途中随身携带赖以充饥的胡豆受四川盆地潮气影响,发霉,但舍不得扔掉，便把发霉的胡豆放在田埂上晾晒,又以鲜海椒伴着食用,发现非常味美，成为日后郫县豆瓣的起源。

这个故事详细已经不可考证，但有两点非常重要，豆瓣和辣椒都出现了。现代川菜在经历了几乎寂灭后,开始涅槃重生。直到今天,三分之二以上的川菜也并不用辣椒,所以辣椒并不能算是川菜的最明显特征,更算不上灵魂。

经过积淀，现代川菜已经呼之欲出了，只待一位划时代大师的出现——蓝光鉴。

蓝光鉴的荣乐园继承了正兴园“美食美器、重味重汤”的特点,并在此基础上有所提高,有增强了烧烤、煨、炖手法为主的菜式，家庭风味菜,各种汤菜,很快就闻名成都。开启了一代川味正宗。对于什么叫川味正宗，蓝光鉴曾有断语:“所谓川味正宗者，是在原有基础上加南北之秀,而自成格局也。”“正宗川味,是集南北烹调高手所制的地方名菜,融汇于川味之中,又以四川人最喜食的味道处置。”

这两段话可以看作是川菜的核心指导和“最高指示”。

川菜如何才能正味

川菜进入大众便餐领域的约有 300 多种，我选取其中 4 道最常见的,也是走样最严重的菜品,来为川菜正味。

这四道菜是:麻婆豆腐、宫保鸡丁、鱼香肉丝、回锅肉。

川菜依托是四川(以及重庆)丰富的物产，特别是得天独厚的调味品资源。

川菜以味多、味厚、味浓、味醇著称。川菜善用复合调味,有 24 种味型,如家常、麻辣、咸鲜、怪味、咸酸等等。有 56 种烹饪方法，如炒、滑、熘、炖等等。

在 56 种烹饪手法中，小煎、小炒、干烧、干煸是川菜所独有。口感上，川菜追求“百菜百味，一菜一格”。

这些精致的调味品和复杂的技法渗透体现在哪怕最平常的菜品中,或者说,最常见的川菜菜品才能考验出,川味的正宗与否。

所谓川菜的正味，首先是正在原料。

原料的重要性从“鱼香”和“怪味”这两个川菜独有的味道就能看出来,要调出这两味道,没有“三椒”(花椒、胡椒、辣椒)、“三香”(葱、姜、蒜）和郫县豆瓣、永川豆豉很难实现。

没有鱼的肉丝何来“鱼香”

鱼香肉丝的“鱼香味”,其实由泡辣椒、川盐、酱油、白糖、姜末、蒜末、葱、料酒等调制而成的一种复合味,和鱼本身没有直接关系。

实际上,鱼香味和“鱼”并不是完全不沾边。据我的考证,在川菜还比较传统的上世纪 80 年代之前,四川很多地方做泡菜的时候，要加鲜的鲫鱼进去,不是为了吃鲫鱼,而是为了养水,增加泡菜的鲜味。

鱼香肉丝所有的肉丝最正宗的是选取“肥三瘦七”的猪肉,而现在的鱼香肉丝已经很少讲究这点,大多是直接用瘦肉炒制了。单纯用瘦肉的问题是,因为少了肥肉的中和，炒出的鱼香肉丝会发柴，缺少爽滑香醇的味道。

把“肥三瘦七”的猪肉切丝后，放在碗中,用料酒加精盐码味(现在很多饭店的做法直接省略了这一步,尤其是不加料酒),然后和水豆粉拌匀;把玉兰片和木耳切成丝,泡红椒剁细待用;姜蒜剁成末待用;用白糖、醋、葱花、料酒、水豆粉、鲜汤放入碗内,调和制成芡汁待用。

把炒锅放在火上,加混合油(猪油和菜籽油各一半,取菜油的清香、猪油的醇香),待八成油热,放入肉丝炒散，然后沿锅边淋少量白酒起白烟雾（这是为了和后来的醋混合形成特殊香味),再入泡红椒,炒至吐红,续加姜蒜末炒香,下木耳玉兰片略炒。这时再烹入鱼香芡汁,炒成,起锅装盘。

这里需要强调的是葱花要在姜蒜之后和芡汁一起放入，美食界常说“生葱熟蒜”,这里就是应用这一规律。

现在不少人做鱼香肉丝还加豆瓣,这是大错特错了,因为豆瓣会盖掉好不容易调出的鱼香味。

宫保鸡丁的“鸡”在四川一飞冲天

目前流传最广的一种错误做法是要加入郫县豆瓣,实际上,宫保鸡丁是不能加豆瓣的,原因还是因为豆瓣会破坏宫保鸡丁所要求的荔枝味。

宫保鸡丁最好选取嫩公鸡的鸡脯肉,将肉平摊在墩上,先用刀背把肉拍松,把肉筋拍断,再切十字花刀成丁。将肉丁装碗,加酱油、盐、料酒调味调色，再用水豆粉拌匀；用酱油、白糖、醋、清汤,和水豆粉调成芡汁待用。

需要强调的一点是，调制芡汁的时候,醋要比糖多一点,因为宫保鸡丁是荔枝味,要求酸味占上,然后才是甜味。

> 川菜的灵魂并不是辣椒、更不是红油，而是郫县豆瓣和独特的姜蒜用法

花生要先泡,然后沥干去皮,再炸脆,快要起锅的时候加入炒匀。

炒宫保鸡丁所用的干红辣椒，最好是成都的二荆条辣椒，一是色泽红亮,二是椒肉厚,炒的时候吐红多,可以增加味道的厚度;花椒用川陕所产的大红袍品种,又麻又香(汶江地区的花椒麻度太高，一般用在火锅中)。

经过我的反复试验，炒宫保鸡丁时,用花生油最好,味道融和好,颜色更加清亮。炒的时候一定要是急火快炒，油热控制在五成之后最好。干辣椒和花椒一起下锅炒成棕红色起锅（就像蟑螂背一样的颜色正好),不能太红,也不能炒黑了。

宫保鸡丁的两大流行错误除了前面提到的加豆瓣酱，还有一个是加黄瓜丁。黄瓜丁水分太大,比豆瓣酱更加破坏这道菜的味道。

灯盏窝的回锅肉才能点亮味蕾

之前我曾经提过，回锅肉的起源是民间祭祀，用煮熟的肉给先人祭祀后,再拿回炒热食用,是为最简单的回锅肉。

讲究起来，回锅肉的用料一定要是猪后腿的二刀肉，而不是五花肉。再就是回锅肉一定要带皮煮,煮的刚刚断生即可。我的经验是,煮回锅肉的时候,可以少量加一些盐、花椒、料酒,可以除掉异味,增加肉的香味。这其中还有一个原因是做回锅肉的时候是不可以加姜的，这里先加了调料,做好味道的准备,增加层次。

再补充一句，回锅肉所用的猪肉最好是存栏一年以上的猪肉,这种猪肉味道比较厚，但同时臊味也会比较重,所以加盐、花椒和料酒先除异味。如果是三五个月出栏的猪肉,少了臊味,但整体的厚味也就略显不足了。

将煮好的猪肉切成肉片,加菜油和猪肉各半,油热五成的时候,下锅炒,把肉片炒的卷曲成灯盏窝状是为火候最佳。这时候再烹料酒,下盐翻炒,先下豆瓣酱,再下甜面酱。需要注意的是,这里的甜面酱是目前绝大多数川菜馆都忘记放的,这也是我一再强调回锅肉正味的原因。

甜面酱加的少，可以再加少许白糖,如果甜面酱加的多,本身甜味够,就可不用再加白糖了。如果加的是烤鸭用的那种甜面酱，因为本身甜度很高,就不用再加白糖了。

最后加酱油,青蒜苗断生起锅。最后,补充一点,如果猪肉是少于一年出栏的,为了弥补肉味的单薄,可以加少许味精，如果是一年以上的猪肉,就不用加味精了。但目前市场上的猪肉多是 6 个月左右就出栏了,所以还是加些味精最好。

麻婆不是老干妈

麻婆豆腐一定要选用石膏点制的豆腐,而不是卤水制的豆腐。原因是石膏点制的豆腐更加嫩。将豆腐切成方块,用开水把豆腐氽透,去除石膏带的涩味。这里需要注意的是,豆腐一定不要用沸水煮，因为火力猛,容易把豆腐弄烂,开水加少许盐泡,能去除涩味即可。

用菜籽油炒牛肉末，把牛肉末(猪肉末也可，但最好是牛肉末)煸干水分，起锅待用。加永川豆豉炒香,再炒姜末、料酒,豆瓣,烹出红色,加辣椒面,再加汤,放入豆腐。

为什么一定要用永川豆豉？川菜大师刘志华曾有论断，从菜肴调味的具体实践来看，永川豆豉还是更适合来做麻婆豆腐等川味菜肴,因为永川豆豉色活而不黑，口浓而不燥,形整而不脆,口感醇而不咸,更具有香而不腐之特点。这些是他种豆豉所不具备的。

这里再重申下之前提过的,我为什么反对川菜中大量使用老干妈豆豉，老干妈豆豉比较适合干性的菜,比如拌饭等,而不适合像麻婆豆腐这样的川味菜肴。

（作者介绍:执掌天下盐餐厅，据说是厨师里最会写作的，作家里最会做菜的。）

厨房手记



一锅好汤

■ 耀扬 / 文

好的高汤,有绸缎般亮滑的颜色,带有某种食材的淡淡香气。

高汤内含丰富的胶原蛋白,不夸张地说,它是一个厨房的根本,很难想象缺少了高汤的厨房是多么乏味。也许厨师们会使用各种谷氨酸钠类调味品来替代高汤烹煮食物,但那样只能煮出缺少灵气和诚意的食物。

高汤的力量是显而易见的,任何普通食材在高汤中煨煮一段时间后,都会浸满高汤那浓郁的味道和香气。但你把一段萝卜放到味精水里煮一段时间,萝卜只是给味精水增添了风味,其本身的味道并不会提升。高汤没有那么神秘,只要你把食材放到锅里加上适当的水,煮上几十分钟,就意味着你已经开始制作高汤了。

专业厨房制作高汤,会用一口深锅,通常使用冷水。你若想得到口味更丰富的褐色高汤,就要用煎烤的方式把食材的表面变成褐色。如果你希望高汤是白色或者澄清的,那就需要把熬煮高汤的鱼骨鸡骨在开水里面过水,去掉血水及腥味。处理禽类鱼类的食材通常要把内脏及血水部分去掉,因为鲜味多数来自骨头。西方熬煮高汤会通过添加胡萝卜、洋葱、西芹和香草让汤汁味道变得更加丰富。中国的高汤则喜欢添加各种香料,中国的鱼汤、鸡汤、骨汤、猪蹄汤等等很容易会被和滋补联想在一起。

餐厅的骨汤会煮 2-3 天,大概几十个小时,汤桶里面的水变成一半,多数的水分在煮的过程中被蒸发掉,骨汤变得相当浓稠。做菜或者做酱汁的时候用上一点点,没有任何食品添加剂能取代这样的味道。有位名厨曾经出书披露自己的秘密,那就是熬制浓稠的高汤来取代食品添加剂。有传承的餐厅厨房中都会弥漫着高汤的香气,每天汤桶里沸腾着的水泡似乎是味之精灵在起舞。

想要澄清高汤,需要利用蛋白质遇热慢慢凝结的特性。把含有丰富蛋白质的鸡肉或者牛肉剁成肉糜,加入一个鸡蛋，混合打散在煮好的高汤中。再慢慢加热,肉糜中的蛋白质遇热开始凝结,会吸附汤中的杂质,汤开始变得清亮起来。高明的厨师可以做到在汤桶里扔一枚硬币依然清晰可见。四川名菜“开水白菜”中用到的高汤就是用类似的法子加以澄清。

如同古代的炼金术,关于煮一锅好的高汤,每个厨师都会有自己的秘密和见解,但目的是一致的,那就是从食材中提取及驾驭这些味道,让它们最终成就美味的食物。

品酒记

特约评论员



李德美
首任中法政府合作葡萄种植与酿酒示范农场首席酿酒师
亚洲侍酒师协会杰出会员



马会勤
中国农业大学农学与生物技术学院果树系副教授
中国农学会葡萄与葡萄酒分会副秘书长



赵凡
中国第一位 WSET Level 4 证书持有人
英国葡萄酒与烈酒研究院会员
波尔多葡萄酒学校国际讲师

La Mott Shiraz 2007

西拉算是对法语品种名 Syrah 的音译,在澳大利亚这个品种被称为 Shiraz，于是中文也常被被译为“设拉子”,来自南方的翻译是“穗乐仙”。‘Syrah’是知名的波斯古城,也产葡萄酒。于是传说中,西拉起源于洋溢着浪漫与传奇的波斯,不过 DNA 的鉴定揭示了西拉其实是隆河北部地区两个本地品种的杂交后代,属地道的法国品种。

南非和澳大利亚一样，品种名写“Shiraz”。La Mott 酒庄的这款在国内市场上叫做“乐梦迪穗乐仙”。色泽是深宝石红色带着西拉典型的紫,在酒体的边缘尤其突出,紫罗兰和黑加仑的果香浓郁而充满清新感,结尾时又出现胡椒的味道,层次明晰,尤其口感中有种特别的粉嫩的感觉,配多数中餐都相当不错,更是配川菜较好的选择。

La Motte 酒庄位于西开普省的 Franschhoek 小镇，是南非葡萄酒的核心产区,也是重要的旅游驿站,除了美酒,还有知名的法餐和南非本地的精品菜肴。三百多年前在欧洲宗教改革的动荡中,法国的胡格诺派教徒受了天主教的迫害,一部分人远走南非,也带来了法国葡萄酒的传统，在新世界落地生根,创造了这瓶市价 365 元,每天攒一块钱喝的南非西拉美酒。



名称:	卢乐梦迪－穗乐仙 2007
产地:	南非弗兰谷 Franschhoek
葡萄品种:	100% Shriaz 西拉
主要特点:	浓色泽是带着紫色的玫瑰红，果香中包含紫罗兰和黑色浆果的香气,在尾部有胡椒味,有独特的优雅。
价格 :	365 人民币
性价比:	在南非酒中算是比较贵的,性价比中等

一周食材

枫糖

枫叶红在秋天，但春日才是采集和熬制枫糖的好时节。纯天然的枫糖浆颜色焦黄透明,有不同于蔗糖、蜂蜜的香气,可搭配牛奶、咖啡,浇上厚厚枫糖浆的枫糖煎饼酥脆清香,还可直接将枫糖冲水饮用，醇香便立刻能够充盈齿间。



Citadelle 集团的枫糖品牌“雅玛斯卡”

网购BALLY

■ 阿怪 / 文

北京、上海很多高级商场里,Bally 都占据着不错的店铺位置,人们总能很容易就看到这个来自瑞士高级品牌的 LOGO。在中国 25 年的历史让这个品牌认知度不断上升,从本月 4 日开始,Bally 在中国推出了其中文在线商店,售卖当季最新产品,价格与实体店相同。

用滚动鼠标代替精品店里的精挑细选,看上去的确是当今世界潮流。对于把时尚奉为职业的人来说,时间从来都不是奢侈品。不过考虑到那些写字楼里分身乏术的商务精英们,网购的确是最有效率的一种手段。下单、购物、收货,完成这些过程你甚至不需要踏出你办公室的门。这并不是揣测,有调查显示,过去 6 个月里中国的男性比女性更热衷在线购买奢侈品。

与 Bally 合作推出在线商店的意大利 YOOX 集团是一家专门帮助顶级品牌建立在线商店的电子商务公司,此前他们曾帮助过 Emporio Armani 等多家意大利品牌中国在线零售商店的上线。YOOX 集团负责人向记者坦承,不方便透露这些上线近半年网站销售状况,但承认它们的销售成绩都令人满意。此次和 Bally 的合作延续了二者在欧洲以及北美合作的模式,Bally 负责产品定价、尺码、类别,YOOX 则在零售服务以及物流领域发挥自己的专长。

对于很多对"网购奢侈品"的可操作性持怀疑态度的人来说,品牌自己参与建立在线网站无疑可以消解这样的情绪。在假货充斥的世界里,品牌自己建立在线商店是对诚信商务的有力支持。在 Bally 的 CEOMarcoFranchini 看来,"产品才是最有价值的部分",在网上购买商品并不意味着降低对质量的需求。相反,无论什么样的消费者,都愿意为优质商品付出相匹配的价格。

一个不能忽视的现状是,在中国网购奢侈品的人群已经超乎人们想象中的庞大。国内一家本土奢侈品销售网站走秀网在 2010 年一年的时间营收达到了 2 亿多人民币,而就在一年前,这个数字才刚刚超过 4000 万。

在这块蛋糕不断增大的过程中,拥有雄厚资本和资源的品牌自然不会甘心放弃。尤其是在经过这些年在一线城市旺铺的争抢,每个品牌背后几乎都有一场"烧钱行动",一线城市的渐渐饱和使得品牌必须寻求二三线市场的空间。在


如今人们可以在在线商店买到 Bally 当季新品

这样的背景下,在线商店是一个无论从成本还是收益上的上佳选择。

与那些混合着不同商品的在线奢侈品销售网站相比,品牌自己的在线商店拥有得天独厚的优势:品牌可以自己决定网站页面风格以更好地传递自身形象,而丰富的货源免去了在其他网站常常遇到的断码困扰,尤其重要的是,在其他网站还在依靠打折吸引客户时,品牌可以通过自己的电子商务网站售卖完全正品培养更忠实的消费者,在别的网站,你可买不到品牌们为你准备的特别礼物。

Bally 希望自己的网站能够尽可能地符合中国人的消费习惯,在通过 Bally 网站下单后,可以选择货到付款或者采用支付宝进行预先付费。在收到货后可以让快递等候,如果试穿不合适,可以直接选择退货。对于那些挑剔的消费者来说,这个服务最能赢得人心。Bally 选择的快递服务方是联邦快递,在过去的快递满意度调查上,联邦快递的投诉率最低。

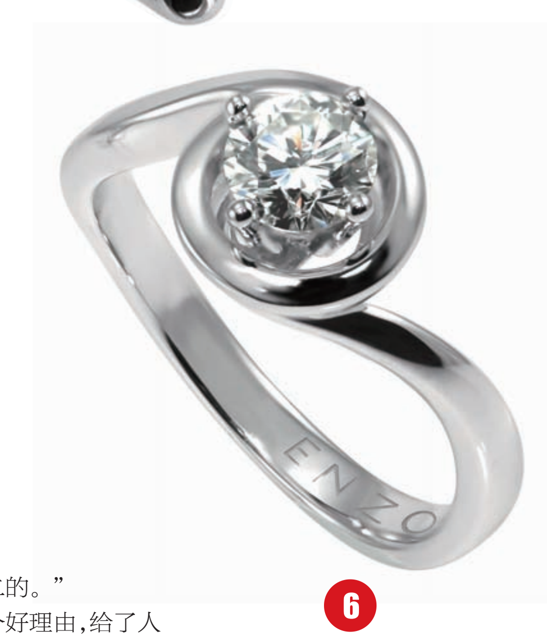












彩宝好时代

■ 杨婷婷 / 文

趁着威廉王子和凯特大婚,不少商品生产商瞄准了这个难得的机会,王妃对于时尚的影响力看上去可比王子本人高得多。凡是她穿过的衣服,几乎都会销售一空,戴过的首饰,也迅速出现了"山寨版"。

搭着这趟顺风车的不止这些小作坊,近几年发展势头迅猛的珠宝品牌 ENZO 也希望自己旗下的"戴安娜系列"能够借此被更多的人消费,这一系列的戒指和戴安娜结婚时佩戴的蓝宝石戒指,也是威廉的求婚戒指从外观看来几乎一模一样。当然,要完全复制几乎不可能,由于坦桑石硬度稍微低于蓝宝石,因此价格也要便宜一些,戒指中间的主石由坦桑石替代,对于那些效仿者来说,这已经足够。

在澳门渔人码头的举行的珠宝秀上,被邀请演绎"海蓝之心"和"戴安娜戒指"的是香港当红艺人李治廷和文咏珊。

邀请明星走秀是珠宝活动一贯的做法,不过 ENZO 并不愿意邀请某位明星担任固定的代言人。"风险很大,一旦他 / 她有负面新闻受伤害的还是我们自己。"市场部的一位工作人员向记者表示。

事实上,他们也无需通过固定明星展示形象,经过了几年来不断对市场的培育,加上彩色宝石收藏价值的增加,至今仍处于领先地位。或许你很少在北京看到他们的店面,但是在杭州、天津、太原、贵阳这样的二线城市,这些价格并不吓人的珠宝卖得相当好。

从黄金到翡翠,几乎所有中国人习惯投资的珠宝都在疯狂涨价,现在轮到了彩色宝石。这不是坏事,成熟的珠宝市场本就不该由白色(钻石)和黄色(黄金)两种颜色统治。其实钻石也有彩色的,但是由于过于昂贵不在普通人的消费能力内,英国老牌珠宝商 David Morris 曾经带着几套彩钻珠宝为中国媒体展示,一个酒店套房内放置了几套,整个价格就已经超过了 10 亿元人民币。

在过去很多年的珠宝消费主流中,中国一直和欧美消费习惯差别很大。中国人喜欢买表是因为自清代的传统,欧美人喜欢买珠宝表达个人情绪则是多年来的习惯。中国人对珠宝的消费多数时候不是为了美观和"装饰"自己,而是为了投资保值。

> 成熟的珠宝市场本就不该由白色(钻石)和黄色(黄金)两种颜色统治,但让人们下决心购买彩宝依然是因为宝石的升值

珠宝设计师 Oma Torres 曾经为几个欧洲知名珠宝商梵克雅宝、宝格丽以及英国皇室珠宝商格拉芙工作过很长一段时间,他的客户名单里有不少名流,包括前总统夫人、泰国皇后。他特别向记者强调一点,"名流喜欢那些独一无二的东西,收藏顶级珠宝的人,不会轻易将它们展示在世人面前。珠宝是用来表达个人情绪用的,每件珠宝其实都是独一无二的。"

婚庆的确是个好理由,给了人们一个购买宝石的契机,而近两年彩色宝石的升值则让人们在钻石和黄金下决心购买宝石。与此同时,人们发现,原来宝石的保值功能同样令人惊叹,巴西的绿碧玺市场价格在 3 万元 / 克拉,好的蓝宝石 2 万元 / 克拉,而 5 克拉以上的红宝石价格更是高达 20 万~25 万元 / 克拉。根据国际知名的彩色宝石专家 OSORIO M.Q. Neto 在接受本报记者采访时的估计,ENZO 的戴安娜系列未来的升值空间大约在 50%,因为"戴安娜系列的宝石主要集中在 2~5 克拉的碧玺。碧玺在近一两年间已经涨了将近 40 倍,涨幅可谓比房价的涨幅还要大。而碧玺的产量则越来越少,现在要找到质量好的通透的碧玺已经越来越困难。"

令很多珠宝商困扰的原材料供应不稳定的问题,ENZO 也很少为它担心,它的母集团劳伦斯集团创始人叶毓川 25 年来一直在世界上最大的彩宝矿产国巴西从事宝石贸易生意,宝石除了供应自家,同时还卖给其他的珠宝经销商们。

不过即使近两年成绩再让人羡慕,每个品牌依然必需面对国内消费者对彩色宝石不熟悉的现状。这并不能全怪消费者,和钻石相比,彩色宝石的鉴定本身就要更随意一些,至今为止仍然缺乏类似对钻石评定的公开标准,彩色宝石尚未形成统一的国际价格指数,更多时候价格还是跟随产量的波动而波动。可以说,要想不依靠国际权威机构出具的宝石鉴定书,凭借自身力量鉴别出一块红色碧玺的价值,你非得变成半个专家不可,至少你也要清楚 4C2P 的标准才行:颜色(color)、净度(clarity)、克拉(carats)、切工(cut)、产地(pedigree)和天然性(purity)。

从 ENZO 对未来定下中国 1000 家门店的策略看起来,它并不是要走宝格丽、卡地亚这样的高级珠宝路线,成为彩色宝石界的"周大福"或者"谢瑞麟"才是它的目标。为了被更多的消费者熟知,ENZO 目前最主要的工作仍然是继续培养潜在消费者,花大力气做彩宝的培训课程,希望借此能在未来产生超出预期的回报。

但眼下,它也不得不做出一些妥协,毕竟它最依赖的这个市场婚庆时的第一考虑还是钻石。在澳门的珠宝秀上,模特们除了展示彩宝首饰,有些人还戴着 ENZO 最新推出的钻戒。劳伦斯集团的创始人叶毓川在接受记者采访时,用不同等级的钻石打造成了不同的品牌,最高成色的钻石叫做 ENZO88 系列,而最热卖的 CFIJ 等级的钻石则被命名为雪白钻石系列,他相信,这样的划分会赢取消费者的好感,毕竟,大家对钻石的了解已经够多了,多讲些故事也许他们愿意付更多的钱。

在宝石专家眼里,不同颜色的宝石表达着不同的信息
1 4 5 蓝色代表有创意及给人聪明睿智的感觉,国内现在比较多的有海蓝宝,蓝黄玉,坦桑石
2 3 绿色代表天然及健康,有绿碧玺及祖母绿的彩宝系列
6 白色钻石一直被认为象征着永恒
本报资料室

管他什么音乐!

冷眼观潮 王欣 / 文

1969 年 8 月 15 日,45 万从全国各地奔向伍德斯托克音乐节的狂热美国人引发了纽约州有史以来最严重的交通堵塞,通向纽约州的高速公路被迫全部关闭。

2011 年 5 月 1 日,30 万从北京市区及近郊区县分头奔向门头沟迷笛音乐节、通州草莓音乐节与平谷乐谷音乐季的狂热中国人同样引发了北京市严重的交通堵塞,通向平谷、通州等地的高速公路也被迫暂时关闭。

1969 年,持续四天的伍德斯托克音乐狂欢被载入史册,45 万摇滚青年和反战嬉皮士为之呐喊、感动并铭记;2011 年,30 万扎堆在门头沟通州平谷的时髦青年,全忙着在现场拍照发微博以表现自己不落人后,没人在乎台上是谁在唱、唱什么,持续三天的迷笛、草莓、乐谷,与其说是音乐节,倒更像是用来打发小长假的郊区庙会。

五一音乐庙会的主要游客有三类:伪摇滚大蜜、时尚圈妖孽、跟风症患者。

伪摇滚大蜜是一边追看时尚杂志一边怒骂"名牌是狗屎"的时髦女青年。她们上中学时普遍跟烫头发刺文身听黑豹的学校小霸王谈过早恋,成长成熟过程中又没少看春树、棉棉等美女作家的小说,长期混迹于五道口、锣鼓巷酒吧总能让她们认识几个搞地下乐队的摇滚青年,于是每到庙会时节,摇滚青年就会邀请伪摇滚大蜜来看他们演出。在音乐节现场,伪摇滚大蜜总是穿戴着在淘宝网购的高跟短靴、网眼丝袜、牛仔热裤、宽松长衫、铆钉首饰,染一头大黄毛,三三两两聚在一起抽烟,那派头,就跟摇滚明星的老婆似的。其实,伪摇滚大蜜们还真是心照不宣的有一个共同偶像——窦唯的前妻。不是因为她嫁给了窦唯,也不是因为她很会唱歌,而是因为她"特有范儿"!

如果夜店、KTV 还不足以让时尚圈妖孽打发小长假,他们也会在青天白日里现身郊区音乐庙会。成批的时尚编辑、品牌公关、化妆师们拿着主办方赠票相约前来,展示奇装异服、自拍摆拍发微博,没一会儿就纷纷 High 了。有没有音乐不要紧,只要有酒精和同类,哪儿都是妖孽们的主场。

跟风症患者有一种强迫症行为,叫"拔草"。排通宵队买《阿凡达》电影票、抢碘盐、参加团购秒杀,都是跟风症患者在拔草。听不得媒体铺天盖地宣传,又或者周围朋友都在议论,跟风症患者约上好友带着爱人风尘仆仆一路赶去音乐节,绝不是为了听音乐。在庙会上,这群人压根不会靠近舞台,而是远远地找片草地坐下,铺上报纸打扑克玩三国杀,吃点自带的火腿肠和榨菜,间或跟着骚动的人群干嚎两声,音乐节这根草,就算拔了。

尽管每年五一小长假一结束,各种音乐节就迅速销声匿迹,如同根本不曾存在过,但音乐节却能年年办下去。因为总得有个应时应景的场合让伪摇滚大蜜装范儿、让时尚圈妖孽抖骚、让跟风症患者拔草,这种需求比起音乐爱好者对于音乐的需求,是更加刚性的。所以,谁还管他什么音乐?!


草莓音乐节现场的年轻人
北京 STYLITES/ 供图

▼ 营员作品



翠蓝眼蛱蝶的追求 刘思阳 / 摄影



熊猴 艾怀森 / 摄影



蛙 刘旭 / 摄影



2010 年训练营在高黎贡山举行 王飞 / 摄影

影像保护自然

■ 李黎 / 文

野生动物的代言人

奚志农说,中国职业野生动物摄影师,五个指头都数得过来。

作为中国最有名望的野生动物摄影师,奚志农坦承,在中国的现实下,做一个野生动物摄影师,必须要有对自然毫无保留的、无条件的热爱才能坚守下去。“当你有这种全身心的投入后,才能从自然中得到回报。在大自然里,即使一个人走路走到生理的极限,但只要坚持一下突破了那个极限仍然会豁然开朗。你在大自然里行走的时候永远能看到不一样的风景,这是一直在城市里生活的人们所无法得到的体验。而野生动物摄影,能够把动物们最有灵性的瞬间记录下来。

中国的野生动物摄影依然落后,每天都有物种在灭亡,而我们却还有那么多的物种从来没有被影像记录过。7年里坚持举办野生动物摄影训练营,也就是为了让更多自然保护区的工作人员们可以更好地记录自然的痕迹,同时培养一批批自发而来的野生动物摄影爱好者。他说:“这些年为什么越来越多的人跑到森林里去,不就是领略大自然给予我们的不可思议的惊喜吗?在中国,自然保护区的状况只能叫硕果仅存,但是只能通过越来越多人的人关注,这仅存的硕果才能被保住。”

七年七届,之前都是完全免费,而且培训对象大多来自自然保护区的工作人员。而今年是第一次开始了收费的模式。奚志农心里有点打鼓:“今年这期训练营,到现在《国家地理》摄影师的机票和报酬都已谈定,我们这边的招募毕竟还没过半。但其实 20 个人即使招满也才刚刚够成本。实在不行,我们最次的想法是就当赔钱开个摄影交流会好了。这种全新的方式来做的确风险很大,但总得走出这一步。按之前那种模式是不可持续发展的。”

是的,从 2004 年第一届训练营的举办开始,就总是和资金筹集的艰辛密不可分。第一次做训练营是一个契机:“佳能拿我的脸去做了一个广告让我得了一笔钱。我就谈了个条件,把钱全买成设备,而且希望他们再赞助一笔钱做一个训练营。这就是那个开始,而后来我们一共跟佳能合作了三次,前年的那届却因为赞助商的钱忽然因其他投资在最后一刻撤离,生生地让 2009 年空了一届没办成。”不可预知性让这一切变得艰难:“必须先要找到这笔钱才可以做,所以你就不知道训练营什么时候可以办,而还没找到钱之前也没有办法提前做宣传。这些年来,筹措资金很艰辛。可是我觉得还是不能停,有一年条件好一点,办了两次。以我这么多年在中国野外的切身感受,我知道,自己一个人能拍多少?而如果能让保护区的人有一定的摄影技术和摄影美学,再让更多野生动物摄影爱好者们也参与进来,这个火种才可以延续下去。”



奚志农,中国著名野生动物摄影师,一直致力于中国野生动物的拍摄和保护,他将鲜为人知的滇金丝猴展现在大众面前,并由此保住了它们栖息的一片原始森林;他最早报道了藏羚羊被大肆猎杀的状况,推动了保护;他是第一个获得英国野生动物摄影年赛濒危物种大奖的中国人,也是国际自然保护摄影师联盟目前唯一的中国摄影师,被英国《户外摄影》杂志评为全球最具影响力的 40 位自然摄影师之一

奚志农希望更多的摄影爱好者加入到野生动物摄影的行列,而他还想告诉大家的是,野生动物不是非要到可可西里才能看到:“你所生活的城市的野外,甚至是屋子后院,很可能都存在野生动物的踪迹。很多人问过我野生动物摄影的魅力是什么,能让我一直坚持下去?这还用问吗?当你行走于自然间,捕捉那些珍贵的影像时,这难道不是大自然所给予的最宝贵的恩赐吗?”

深山中的摄影者

现任高黎贡山国家级自然保护区保山管理局局长的艾怀森,参加的是 2007 年那届野生动物摄影训练营。他认为影像保护自然这个理念的意义,要比很多人想象中的实际效力深远得多:“传统自然保护大多以‘斗争’的形式出现,而影像保护自然是相对静态而安静的,用照片传递的画面来表达大自然里的生命形态和自然风光,更多的是以美的震撼来启发人们自发地萌生爱护自然的念头。”

中国自然保护区中野生动物和人的关系在很多年里,是相当紧张的,还别说拍,几乎见到人的身影立即就逃开了。而野生动物摄影训练营的营员最近几年能拍出越来越多好的作品,跟这些年保护区中的野生动物们和人的和平相处有很大关系。

艾怀森组织编制的《高黎贡山的一千零一面》系列画册就是以影像保护自然理念的实践。从隐没在高黎贡山中的辉煌文化史迹到高黎贡山丰富的生物多样性形态,大自然的野性之美在方寸影像中得到淋漓尽致的展现。他说,这些都是受 2004 年奚志农提出“影像保护自然”的理念启发,并参加野性中国摄影训练营后的工作。那些训练营中学到的野外摄影经验,对于自然保护区的工作人员来说,是一笔财富。

作为自然保护区的工作人员,多年所在工作环境让艾怀森很自然地就成为了资深的野生动物摄影爱好者。野生动物就像一面人类的镜子,野生动物过得好坏,能够去做野生动物摄影的这些人们,无论职业或者爱好者,都是一群能够发现生命真谛的人。他们在森林里能享受到的这种动态生命之美,是大自然给予拍摄野生动物的人们最好的回馈。而每一个他们游历于森林中捕捉到的影像,都是不可复制独一无二的瞬间。

走出写字楼,到森林里去!

身为某国际投资银行董事的刘旭参加的是去年的野生动物摄影训练营,而今年这届的招募计划刚刚出炉,他立即再度报名并开始准备行囊:“去年参加过,今年我已经报名,以后我也都会参加。我非常支持这次训练营在模式上的转型,其实这种收费运营的方式早就可以开始了。”

在去年的训练营里,刘旭见到很多不同行业的人:“除了三分之一的营员来自各自然保护区,其他都是从事不同行业的人,有做建筑设计的,法律的,做音乐的,等等几天下来,收获很多,心情愉悦,让人印象深刻,所以我想以后一定还会继续下去。”

在云南高黎贡山的几日帐篷生涯中,除了白天令人深刻的森林课程,刘旭还记得有两个小时里,老师和营员们探讨了野生动物摄影的发展方向,才明白这一项事业被奚志农等人坚持下来,是多么的不容易。因为地方领导们的想法、保护区工作人员的想法和野生动物摄影师的想法也许并不一致。所以刘旭认为,和中国的野生动物摄影爱好者们拉起手来,尽自己的力量去做一些事情,是多么的重要。每年有这样一些营员参加到野生动物摄影训练营中,就能撒下来野生动物保护的传播种子,这中间的意义远大于每个营员最后拍了多少照片。

而野生动物摄影爱好者们,会不会打扰自然保护区的动物们,刘旭曾经在训练营中问过这个问题:“我得到的回答是,像现在我们这种野生动物训练营 20 多个人的方式,保护区还是完全可以承受的。”

刘旭在野外拍摄时的器材是尼康 D700 和佳能 D500:“都是中档机型,但已经足够。而且在野外拍摄的时候,我也不想太在意每一次去森林里拍回来多少照片。因为我听奚老师说 04 年拍数码以来也只拍了大概 8 万多张。而有的人居然一年野外拍下来就能出几万张,好的照片是可遇不可求的,不用刻意。”

刘旭在波士顿念书时认识的很多同学,他们现在旅行的方式是这样:每年两次,和十多个哈佛校友集合结伴旅行,去智利的山区或者中国的云南或土耳其的山林……“我想生命是一个不断探索和创造过程,而平日里生存的城市给予我们发现的空间太过有限。去森林里,住帐篷几日,完全脱离平素的社会身份和体制,和野外摄影爱好者同伴们一起在大自然中探索生命的痕迹,这是件多么让人沉醉的事。”

野性中国官网
http://www.wildchina.cn/
咨询电话: 010-68390595 88367109

ctrip 携程

携程出行指南

旅游度假人气指数

国内 TOP10	关注变化	
北京	30%	↑
上海	-4%	↓
三亚	-10%	↓
澳门	-13%	↓
桂林	-15%	↓
香港	-22%	↓
黄山	-31%	↓
丽江	-39%	↓
杭州	-43%	↓
厦门	-44%	↓

国外 TOP10	关注变化	
意大利	143%	↑
瑞士	37%	↑
法国	24%	↑
韩国	14%	↑
泰国	-5%	↓
美国	-6%	↓
印度尼西亚	-10%	↓
马尔代夫	-12%	↓
马来西亚	-16%	↓
新加坡	-22%	↓

(11-04-27 到 11-05-03)

携程专家点评:

从中国旅游研究院与携程旅行网联合发布的五一小长假旅游报告看,今年五一旅游市场总体出现较旺的态势,旅游规模持续增长,旅游质量进一步提升。国内长途旅游整体增长,其中沿海海滨度假、西部区域相对较旺。还出现了海南免税购物、西安世园会等新热点。五一小长假周边短途旅游环比清明小长假,游客出游意愿更为强烈。尽管赴日旅游暂停,但出境旅游人气依然较旺。

预计五一后旅游进入全面旺季,旅游人气将有进一步提升。从本周的关注情况看,三亚、北京、香港、上海等线路热度较高,欧洲游、韩国游也持续升温。

机票价格指数

城市	最低折扣	最低价格
北京 – 上海	7 折	790
北京 – 广州	6 折	1020
北京 – 深圳	8 折	1400
北京 – 杭州	5 折	580
北京 – 成都	5 折	700
北京 – 青岛	7 折	500
北京 – 大连	6 折	430
北京 – 武汉	5 折	540

注:机票价格及折扣信息仅供参考,均不包含机场建设费和燃油附加费

(11-5-9 到 11-5-15)

酒店价格指数

城市	酒店名称	星级	门市价	会员价
北京	北京新北纬饭店	4	888	398
上海	上海圣爱华发 681 商务会所	4	1188	540
广州	广州东方宾馆	5	1423	898
昆明	昆明威龙饭店	4	764	298
西安	西安联邦中航商务酒店	4	748	418

双重低价保证,三倍赔付承诺:贵了,携程赔您 3 倍差价!

备注:酒店价格及优惠信息仅供参考,具体情况以携程旅行网(www.ctrip.com)公布为准。

www.ctrip.com
1010 6666(免长话费)
m.ctrip.com(手机上网)
无论何时何地,手机拨打即可注册为携程会员
开始体验便捷的旅行服务,享受丰富的积分奖励

央金在歌唱


藏族歌唱家央金拉姆 受访者/供图

■ 本报记者 张晶 北京报道

格莱美奖颁奖当天，央金拉姆（下称央金）险些忘记了这件事。

那天是 2011 年 2 月 13 日，央金到机场去送别自己的好朋友彼得·巴菲特。彼得和夫人刚刚在她和先生陈宇廷美国的家中度过了一个愉快的“中国年”。临出门前，先生告诉她，刚刚收到邮件提示，央金才想起当晚有个重要的颁奖派对，特意换上了藏服。

“彼得给了我一个拥抱，祝福我能获大奖。我当时觉得根本不可能。”央金说。

颁奖礼的票非常紧张，陈宇廷也只能送她到斯泰普中心的外面。“结果没想到第 14 个就念到了我”，她一脸讶异地走上颁奖台，当时甚至毫不知情，自己成为了第一个获得格莱美奖的中国籍华裔面孔。“一下来就是‘流动工厂’式的媒体采访，一个房间接一个房间，然后我就不断听到‘lady，lady’，数不清的镜头对准了我”。

> 从牧羊娃到首位华裔格莱美奖获得者，一位藏族姑娘的人生曲线

她感觉自己就像是一个“宁静的细胞”闯入了另一个生态系统，当她终于回过神来，已经坐在了名流云集的晚宴餐桌上。她极少穿高跟鞋，当晚却不得不“踩高跷”般穿梭在各个场中。“Lady Gaga 这些人都来了，后来好像看了一半，我就睡着了。半睡半醒间，就像是梦一场”。

她开始回想自己这几年先后到美国的经历，“一幕一幕像放电影一样”。这张令她获得格莱美“新世纪专辑”奖的作品名为《上山之旅》（Miho：Journey to the Mountain），录制于三年前的纽约圣约翰大教堂。

那是纽约一年一度为迎接夏日到来而举办的音乐会，从凌晨 4 点一直持续到 6 点。整个教堂中漆黑一片，央金从黑暗中清唱着走出，人们在黑暗中倾听。唱到最后，教堂玫瑰色的玻璃突然透过一束光，蜡烛点起，整个天色就亮了。央金第一次体会到“音乐无国界”，“那是天主教堂，我是佛教徒，但当时所有的音乐交融在一起，完全没有障碍，很不可思议”。她的音乐似乎得到比在东方更广泛的共鸣。

这一切都仰赖一个瞬间的发生。三年前的一天，时任联合国副秘书长 Maurice Strong 的太太突然造访了央金在北京的家。她当时正放着自己吟唱的一首《大地的呼吸》，对方并不知道这首曲子的名字，但听了后说，就像大地母亲在歌唱，“太奇妙了。她接着说，这样好了，我做你的经纪人，你以后不要到不懂你音乐的地方去唱，我给你安排专门唱歌的地方”。

央金随这位“贵客”来到了美国科罗拉多州，对方在那里拥有超过 120 万亩的山峦和平原，“跟我生活过的藏区太像了”。当地有 30 多个禅修中心，央金在那里进行了短暂闭关。随后的一次露天音乐会上，她遇到了美国知名音乐人 Paul Winter，对方迷上了她的声音，邀请她参加当年的夏日教堂音乐会。这张专辑也随之诞生。

央金的家乡在甘肃天祝，从天祝来到兰州读大学，她一下车头就昏了，“觉得不舒服，好想回到山里去”。大学的时候性情开朗的她甚至开始变得封闭、不喜多言，怕被人误解，“那会更像是个强烈的民族主义者，觉得藏族文化断层，经济落后，唯一想到的就是用钱，来救这个民族”。

毕业之后，她很快和两个同乡共同开创了奇正藏药。“我是学声乐的，不懂企业，初创期真是什么交道都打了，就想把一个民族的希望做起来。”最初她一个员工都招不到，自己每天推车在拉萨搞推销。那时没有电脑，她头一天手写广告文案给对方，结果第二天报纸印出来时有好多错别字，“我就只能每天守在《西藏日报》那里，等着出胶片核对后离开”。

从市场、财务到政府关系，甚至到各地开展打假，央金整整做了八年，甚至将这间公司带到了筹备上市的进程，但她却突然发现，自己的心愿还是解决不了，甚至和同伴在公司运营上已经有了理念上的分歧，“他们一心想把公司做大，但我觉得西方的管理模式并不适合西藏”。

她开始回归歌唱。2000 年春晚，“藏族三姐妹”红了，全国各地纷纷邀请她们去演出。但她每次演出结束后不谢幕就往外逃，为此没少挨姐姐的骂。她或许内心中有一种直觉，自己并不仅仅属于这样的舞台。她曾经说自己像是吉卜赛的流浪歌手，骨子里不安分的基因推动着她每一次的选择。她嫁入了陈氏（陈诚）家族，开始到世界各地演唱这样的生活看似颠簸、动荡，“但我喜欢如此，不想把自己绑在一个舞台上，这大概就是藏人的天性”。

她称得上桀骜不驯。想当初，春晚的演出服就来自她的创意，从城里扯了亚麻色的布，重新对藏袍做了设计，“有些人嫌我们露肩了，藏族人很传统的嘛，裹得很严实”。后来也有人质疑她为何将传统的藏族歌曲改为圣歌。她甚至极少用传统的乐器，曾在台湾和一群名为“波西米亚”的年轻人共同做音乐，台湾唱片公司当年的奖金完全仰赖由此录制的唱片。

毫无疑问，她走出了自己原有的世界。很多人只是能记得 10 年前春晚上的“央姐玛藏族三姐妹”，后来媒体上说她嫁了人，消息也变得渐渐少了。只有依然在听她的音乐的人才能觉察出她的变化——一段婚姻改变了她的人生曲线和生活方式，甚至可以说，她渐渐进入以往未曾预想到的生活状态。她的姐妹们还在家乡的民族歌舞团工作，唱着和当年一样“野花”一般的歌。她希望可以让她们也有机会走出深山。

在印度演出的时候，央金认识了佩姬·洛克菲勒，对方邀请她到美国的家中演唱。在由洛克菲勒家族第四代佩姬·洛克菲勒发起的庞大家族联盟 GPC 中，你可以看到《财富》杂志名单上从石油大亨、传媒巨头到慈善夫人等一系列显赫的名字，而陈宇廷和央金则是其中唯一的中国面孔。

央金不擅外语，但依靠歌唱和这些人有倾心之谈，歌唱之外，她开始尝试做更多的事情。一年前，她与佩姬以及珍妮佛·巴菲特（彼得·巴菲特的太太）成立了“女性世界和平中心”，还完成了自己以女性为主题的第一本书，“东方自古就有非常完整的女性教育，但是现代社会改变了这一切，既要做太太，又要承担工作”，其实她自己的故事似乎就是最好的证明，“女性必须通过练习，去适应和穿越一些角色”。

| 展评 |

夏碧泉——香港艺术传奇

■ 梁兆基 / 文

香港有一位名“夏爷”的前辈艺术家在圈中几乎无人不识，过去三十年来他拿着摄影机出席各大小展览，把主人家、宾客及作品均摄入镜头，他遗下以万计相片，把香港当代艺术史用映像记录下来。“夏爷”热衷奔走展场，其实源于他孜孜不倦的学习态度。

夏碧泉 1925 年生于广东江门，1949 年移居澳门，57 年定居香港。“夏爷”早年从事手工艺，上世纪 60 年代初开始接触艺术便产生莫大兴趣，并穷一生精力努力创作。由早年竹木雕塑，以至版画摄影，到晚年的现代水墨作品，均反映他不断尝试不断追寻新突破的超凡魄力。“夏爷”并没有接受正统艺术教育，靠的是坚毅的自学精神。他早年花去大部分收入购买艺术书籍，家中藏有画册千多本，资料剪贴簿二百多，当然还有大量照片。他的住所兼工作室位于没有升降机的旧楼第八层，数十年来与他太太两人就重复抬着物料和雕塑攀爬那年轻人也不易应付的楼梯，他的成功正反映上一代香港人刻苦奋斗开创时代的历程。

“夏爷”艺术风格受西方大师影响，版画及平面作品不难发现毕加索、马蒂斯的影子，但作品最突出的还是“夏爷”融会其中的生活趣味及独到的物料处理手法。夏碧泉长年居于土瓜湾这旧区，附近修车房林立，他善于巧妙地利用各式社区废料拼嵌趣致雕塑，为烂铜烂铁赋予新生命，另外以瓦通纸拼贴上漆的平面作品亦属“夏爷”另一招牌艺术特色。


夏碧泉作品《时尚女郎》
梁兆基 / 供图

这位广受推崇的艺术家 2009 年过世，享年 84 岁，遗下超过 700 件作品。香港艺术馆今个月特别举办《非常艺术家——夏碧泉传奇》展览，精选了“夏爷”80 多件不同年期的作品展出，有系统地反映艺术家的成就。艺术馆亦刻意把展场布置成土瓜湾旧区街道特色，以彰显前辈“创作源于生活”的艺术色彩。（作者系香港艺术圈资深媒体人、活跃策展人之一）


天真的孩子



看报的老人


街头一景


Vivian Maier 的自拍照 本报资料室

一个保姆的视界

■ 李黎 / 文

真正的大师在民间深藏不露。看过维维安·迈尔（Vivian Maier）摄影作品的人一定会对这一点深信不疑。这是一个奇迹，来自一位 1926 年至 2009 年间生活的普通女人，在这个女人当保姆的 40 年生涯中，但逢不用上班的空闲间隙，便带着她的 Rolleiflex 双反相机流连于街头拍摄。而这长达几十年的爱好纯粹是私密性的——她显然并没有想过与他人分享自己的作品，也从未打算以摄影作品为职业或因此出名，甚至还有几百个未冲洗胶卷中的照片连她自己都没有见过。而被她的镜头生动凝固的那成千上万个瞬间，却无一不表现出具有强烈感染力的风范。

盛着半世纪光影记录的箱子

维维安·迈尔于 1926 年出生于纽约，跟随法国籍的母亲居住于法国，1951 年回到美国纽约，五年后去了芝加哥，在那里开始了近 40 年的保姆生涯。维维安的摄影作品直到去世前两年才被约翰·马路夫（John Maloof）发现，使她那些有关上世纪 50 至 70 年代芝加哥和纽约等城市的街头珍贵影像流传下来，打动着每一个见过她作品的世人。

2007 年，芝加哥房地产经纪人约翰花 400 美元在一个拍卖会上买下了一箱维维安的作品。这个小型拍卖会的主题是为拖欠债务的穷人们清售家当。在那之前，维维安由于付不起房租，不得不向这个机构变卖了自己的财产。箱子里的羊皮纸文件夹上贴着法文标签，里面包括了约 10 万张尚未冲洗的黑白底片，还有 2 万张幻灯片以及数以千计的录影资料。

这些被尘封的街头百态，有一种质朴却撼动人心的力量。被深深震撼的约翰意识到，这个从未被人所知的的业余摄影师原来如此才华横溢。他好奇这个女人的摄影如此特别，怎么竟从没人知道她的存在。但当他试着搜寻她的更多讯息时，却只得到了一则维维安·迈尔已于 2009 年 4 月 21 日逝世的消息，而帮她在报上刊登讣文的，是她当奶妈时曾照顾过的三个孩子。

约翰把维维安的一部分照片张贴在 Flickr 网站上，一时间俘获了无数崇拜者。他偶然得来的那个箱子，更像个横跨了半个世纪记录着一个女人一生视角的“光影仓库”。人们迫不及待地想要深入了解这个已故的、才华横溢的妇人，希望能够欣赏到她更多未公开的杰作。2009 年底，约翰为维维安开设了博客，公布了更多照片，而且还有源源不断被洗出的照片可以陆续更新。

> 这位来自平民阶层，沉默的业余摄影师，记录下无数的城市表情和众生相

除了约翰，维维安的胶卷与底片也正被更多人收藏。2008 年，第一幅维维安的作品出现于网络，收藏者叫罗·斯赖特瑞（Ron Slattery）。此后这批照片转入杰夫·高德斯坦（Jeff Goldstein）和他的合作伙伴手中，目前杰夫拥有 1.2 万张负片和 70 个自制电影。在 2010 年春天，他终于成功从罗·斯赖特瑞手中买到了他的收藏。杰夫也为维维安开通了一个网站，与人们分享她的照片。维维安的照片逐渐走入了更多人的视野。

除了美国本土媒体的报道，她的照片还出现在意大利、阿根廷和英国的报纸上。芝加哥文化中心举办了个展“发现维维安：芝加哥街头摄影师”，随后另一个展览也在芝加哥的一个画廊开幕。而于秋季问世的摄影集随之问世，2012 年还将计划公映一部有关她的纪录长片。

有人说，她死后传世的作品，是近来摄影界最大的发现。

“犹如一部摄影史书”

通过无数崇拜者从蛛丝马迹查访的资料搜查，他们发现这位“保姆摄影大师”在 1959 年至 1960 年之间，足迹曾到过洛杉矶、美国西南部、菲律宾马尼拉、泰国曼谷、埃及、意大利和中国北京。没人能证实她是否是趁年轻时用仅有的积蓄做了这些旅行。2009 年 4 月 21 日，维维安在一家疗养院去世，去世前身边并没有亲人。

维维安·迈尔的自拍像中，她始终像一个冷静的旁观者那样审视自己。这位来自平民阶层，沉默的业余摄影师，记录下无数的城市表情和众生相：带着冷寂感的摩天大楼、电车上一对依偎着熟睡的夫妻、雨中叼着烟斗散步的男人、街头艺人、欢欣购物的女人和表情丰富的孩子以及独自在长椅上看报的老人……有时她的照片会营造出带着梦幻感和超现实感的感性空间，更多的时候展现的则是冷静的现实感。《纽约时报》在一篇报道里赞美她的影像“抓住了城市中的芬芳魅力，以及让这座城市具爵士风味的瞬间”，并认为她是“与哈里·卡拉汉（Harry Callahan）比肩的摄影大师”。《独立报》则认为维维安作品中最具吸引力的是那些“在上世纪五六十年代富裕的美国人边缘上的人：孩子、黑人女仆、商店门廊上卑躬屈膝的乞丐”。为维维安办展的芝加哥文化中心馆长甚至赞誉她的作品说：“这犹如一部摄影史书。”

究竟世界上还有多少个维维安·迈尔式的平民奇迹？

如果维维安仍在世，兴许会惊讶于自己作品的迅速风靡。这个女人以平凡一生后所留下的传奇也许只源于一个简单的信念：真诚地去热爱生活，并尝试去记录下它们的瞬间。

很多人非常好奇一个保姆为什么会对摄影有如此浓厚的兴趣，并且拍出如此大量的优秀作品，最终却从不发表，甚至不曾示人。这些谜团随着维维安的离世，终不得解。法国小说《刺猬的优雅》里的主人公是一名酷爱日本导演小津安二郎的女佣，她白天上班，是豪华公寓里低微的女门房，晚上写作，变身为优雅的精神贵族。也许，一部虚构的文学作品正好解释了现实世界中的谜。维维安与女门房，她们是在相互参照吗？

F：正在青春期

—— 2011中国快公司TOP10评选

FAST COMPANY TOP 10
TOP10
快公司

巴菲特：
当世界提供这种机会时，
聪明人会敏锐地看到这种赌注。

乔布斯：
你也不要害怕成为榜样，
要抓住出头的机会让人们知道你的所作所为。

F：
快公司TOP10创造一次机会！

奖项设置

综合奖项
2011中国年度快公司TOP10
2011中国年度快品牌TOP10

行业奖项
2011中国快公司消费品制造业TOP10
2011中国快公司汽车制造业TOP10
2011中国快公司3C制造业TOP10
2011中国快公司建筑/房地产业TOP10
2011中国快公司金融业TOP10
2011中国快公司文化/教育业TOP10
2011中国快公司综合制造业TOP10
2011中国快公司综合服务业TOP10

活动流程

第一阶段：征集评选（2011年6月-9月）
候选企业全国征集（2011年6月-7月）
入围企业榜单发布（2011年8月初）
专家评委会评审（2011年8月）
获奖企业榜单发布（2011年9月初）
第二阶段：颁奖典礼系列活动（2011年10月底）
第三阶段：“城市论坛”全国巡讲（2011年11月-12月）

F快公司观察 FAST COMPANY OBSERVE | 经济观察报 The Economic Observer

晏钧传奇品牌 Yanjun Legend Brand 指定视觉设计

联系方式　组委会：王静　黄露　（010）64209022-1275/1277　机构及媒体合作：韩文婧　（010）64209022-1289　招商合作：宋晨光　姜娜　白月　（010）64209022-1276/1280/1293

主管/主办：三联集团公司　出版：经济观察报社　社址：山东省济南市趵突泉北路 20 号　电话：(0531)86029768　北京记者站电话：(010)64209021/22/23/24/25/26　广告电话：(0531)86029198、(010)64209951　广告经营许可证号：3701004000040　传真：(0531)86029568　发行电话：(010)64209026-1175
本报在全国八城市同时印刷：北京经济日报印刷厂、北京琢雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司
印刷质量投诉热线：(010)64243008